

**ASPAIN 11 ASESORES FINANCIEROS EAF**

**MANUAL DE PROCEDIMIENTO INTERNO**  
**ASESORAMIENTO EN MATERIA DE INVERSION**  
**(actualización 10-2018)**

## INDICE

|          |   |           |
|----------|---|-----------|
| <b>1</b> | <b>INTRODUCCION .....</b>   | <b>4</b>  |
| <b>2</b> | <b>ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD.....</b>  | <b>4</b>  |
| <b>3</b> | <b>INFORMACION A CLIENTES Y POTENCIALES CLIENTES.....</b>                         | <b>4</b>  |
| 3.1.     | Medios para proveer la información a clientes .....                               | 4         |
| 3.2.     | Información previa por suministrar a clientes y potenciales clientes .....        | 5         |
| <b>4</b> | <b>PROCEDIMIENTO DE CAPTACIÓN DE CLIENTES .....</b>                               | <b>6</b>  |
| <b>5</b> | <b>PROCEDIMIENTO DE CLASIFICACIÓN DE CLIENTES .....</b>                           | <b>7</b>  |
| 5.1.     | Procedimiento de clasificación.....   | 7         |
| 5.2.     | Tipos de Cliente.....   | 7         |
| 5.3.     | Procedimiento de cambio de clasificación hacia otra de menor protección .....     | 9         |
| 5.4.     | Procedimiento de Cambio de clasificación a una de mayor protección .....          | 10        |
| 5.5.     | Procedimiento de actualización de la clasificación como cliente profesional ..... | 10        |
| <b>6</b> | <b>EVALUACIÓN DE LA IDONEIDAD .....</b>   | <b>11</b> |
| 6.1.     | Finalidad del Test de Idoneidad .....   | 11        |
| 6.2      | Clientes objeto de la realización del Test de Idoneidad .....                     | 12        |
| 6.3      | Titularidades .....   | 12        |
| 6.4      | Realización, vigencia y actualización del Test de Idoneidad .....                 | 13        |
| 6.5      | Registro de los Test de Idoneidad .....   | 13        |
| <b>7</b> | <b>CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.....</b>  | <b>14</b> |
| <b>8</b> | <b>CONTRATO DE ASESORAMIENTO.....</b>   | <b>14</b> |
| 8.1.     | Contenido y finalidad del contrato.....   | 14        |
| 8.2.     | Información adicional .....   | 14        |
| 8.3.     | Registro de Contratos .....   | 14        |
| <b>9</b> | <b>PROCEDIMIENTO DE CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS.....</b>                           | <b>16</b> |
| 9.1.     | Selección de instrumentos Financieros. (ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE) .....     | 16        |
| 9.2.     | Gobernanza de productos .....   | 16        |
| 9.3.     | Clasificación de productos en función del nivel de riesgo.....                    | 16        |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>10 PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO CON SEGUIMIENTO DE LA IDONEIDAD .....</b> | <b>18</b> |
| 10.1. Recomendaciones de inversión .....   | 18        |
| 10.3 Asesoramiento recurrente .....  | 20        |
| 10.4. Registro de clientes evaluados y productos no convenientes. ....                   | 20        |
| <b>11 INCENTIVOS .....</b>   | <b>21</b> |
| 11.1. Principios establecidos por la entidad para el cobro de incentivos.....            | 21        |
| 11.2. Registro de Incentivos:.....   | 21        |
| 11.3 Información al Cliente .....  | 22        |
| <b>12 ELABORACIÓN Y ACTUALIZACION DEL MANUAL.....</b>                                    | <b>22</b> |
| <b>13 FUNCIÓN DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO.....</b>   | <b>22</b> |
| <b>14 IMPLANTACIÓN DEL MANUAL.....</b>   | <b>22</b> |
| <b>ANEXOS .....</b>  | <b>23</b> |
| ANEXO I: PROGRAMA DE ACTIVIDADES .....   | 24        |
| ANEXO II: Solicitud Cliente Profesional .....  | 25        |
| ANEXO III Comunicación Cliente Profesional.....  | 27        |
| ANEXO IV TEST DE IDONEIDAD .....   | 28        |
| ANEXO V PERFILES DE RIESGO DEFINIDOS POR LA ENTIDAD.....                                 | 32        |
| ANEXO VI. - FICHA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE.....                                       | 33        |
| ANEXO VII CLASIFICACIÓN INSTRUMENTOS COMPLEJOS/NO COMPLEJOS .....                        | 36        |
| ANEXO VIII MODELO DE RECOMENDACIÓN .....   | 43        |
| ANEXO IX OPERACIÓN NO IDÓNEA .....   | 44        |
| ANEXO X- DOCUMENTACION/NORMATIVA .....   | 45        |
| REGISTROS.....   | 46        |

## 1 INTRODUCCION

En el presente Manual se describen los procedimientos a seguir por el departamento de asesoramiento en materia de Inversión de la ENTIDAD en la prestación del servicio de asesoramiento a sus Clientes.

Este procedimiento recoge los aspectos generales a seguir. En aquellos casos en que existan normas específicas de actuación, éstas se recogerán en cada uno de los procedimientos a los que afectan.

El presente Manual ha sido aprobado por el órgano de Administración/Titular de la ENTIDAD, quien será el responsable de su cumplimiento. Así mismo es el responsable de que todos los empleados implicados en la prestación del servicio sean conocedores del contenido de este. El manual es de obligado cumplimiento para todos los empleados de la ENTIDAD que participen en la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión.

La función de control (cumplimiento normativo, gestión de riesgos y auditoría interna) de la ENTIDAD será la responsable de supervisar el cumplimiento de lo previsto en este Manual, verificar su contenido, y actualizar el contenido del mismo. Así mismo hará el examen y la evaluación de la adecuación y eficacia de los procedimientos y sistemas de control interno implantados por la entidad con el fin de mejorarlos o adaptarlos a las nuevas necesidades que pudieran presentarse.

## 2 ACTIVIDAD DE LA SOCIEDAD

La actividad de la entidad es el Asesoramiento en Materia de inversión entendiéndose por tal la prestación de recomendaciones personalizadas a un cliente, ya sea a petición de este o por iniciativa de la empresa de servicios de inversión, con respecto a una o más operaciones relativas a instrumentos financieros<sup>1</sup>

Los instrumentos financieros sobre los que va a asesorar la Entidad son los recogidos en su programa de actividades, que se adjunta en el anexo I.

La entidad presta el servicio de asesoramiento de forma NO INDEPENDIENTE a sus clientes a quienes informa de este hecho con antelación suficiente a la prestación del servicio (Apartado 3.2) y en todo caso en el contrato de asesoramiento.

La ENTIDAD para prestar este servicio de inversión ha dictado el siguiente procedimiento que han de conocer todos sus empleados y al que han de ajustarse.

## 3 INFORMACION A CLIENTES Y POTENCIALES CLIENTES

### 3.1. Medios para proveer la información a clientes

La información que se facilita al cliente durante la prestación del servicio de asesoramiento ha de ser imparcial, clara y no engañosa, y se facilita al cliente en un soporte duradero. Puede proporcionarse en otros soportes que no sea papel solo si:

- a) la provisión de dicha información en ese soporte resulta apropiada al contexto en que el negocio entre la ENTIDAD y el cliente sea, o vaya a ser, llevado a cabo, y
- b) la persona a quien se deba facilitar la información elija específicamente la provisión de la información en ese otro soporte.

Puede proporcionarse información **a través de la página web** si:

- a) la provisión de dicha información en ese soporte resulte apropiada al contexto en que el negocio entre la empresa y el cliente sea, o vaya a ser, llevado a cabo;

---

<sup>1</sup> Art. 4.1.4) DIRECTIVA 2014/65/

- b) el cliente consienta expresamente en que se facilite esa información en dicho soporte;
- c) se notifique electrónicamente al cliente la dirección del sitio web, y el lugar del mismo donde pueda accederse a la información;
- d) la información esté actualizada;
- e) la información esté accesible de forma continua a través de ese sitio web durante el período de tiempo que el cliente pueda razonablemente necesitar para examinarla.

Las comunicaciones electrónicas se consideran apropiadas si existen pruebas de que el cliente tiene acceso habitualmente a internet. En este sentido, se considerará que la comunicación por parte del cliente de una dirección de correo electrónico a efectos de la realización de ese negocio constituye una prueba válida.

### **3.2. Información previa por suministrar a clientes y potenciales clientes**

La ENTIDAD facilitará a los clientes y potenciales clientes la siguiente información de forma previa a prestar el servicio de asesoramiento:

#### **3.2.1. Información sobre la entidad (art. 47 Reg. Del UE 2017/565)**

- El nombre y dirección, así como todos los datos de contacto necesarios para permitir la comunicación efectiva del cliente con la entidad.
- Los idiomas en los que el cliente podrá comunicarse con la entidad y recibir documentos y cualquier otra información de ésta.
- Los medios de comunicación que deberán utilizarse entre la entidad y el cliente, incluidos cuando proceda, las formas de envío de recomendaciones<sup>2</sup>.(Apartado 3.1)
- Acreditación autorización CNMV (nº Inscripción 47 registro de Empresas de asesoramiento Financiero (<http://cnmv.es/Portal/Consultas/ESI/EAF.aspx?tipo=EAF&numero=47&vista=17>) y nombre y dirección de contacto de CNMV.
- La naturaleza, frecuencia y calendario de los informes sobre el servicio prestado que la entidad ha de remitir a sus clientes.
- Descripción, que puede ser en forma resumida de la política de conflictos de interés de la entidad y, a petición del cliente, información más detallada de la citada política en materia de conflictos de interés.
- Otra información voluntaria (requerida por la Circular 3/2017, sobre obligaciones de publicidad a través de la página web de las Empresas de Servicios de Inversión en materia de gobierno corporativo y política de remuneraciones)
  - a) Los estatutos sociales.
  - b) La estructura organizativa de la empresa de servicios de inversión, las líneas de responsabilidad en la toma de decisiones, el reparto de funciones en la organización y los criterios para la prevención de conflictos de intereses.
  - c) La composición del consejo de administración y la identificación de los consejeros ejecutivos, no ejecutivos e independientes, en su caso.

---

<sup>2</sup> En art.47.1.c) indica “recepción y transmisión de órdenes”

- d) La identificación de las personas que ejercen los cargos de presidente del consejo de administración y de consejero delegado. En el caso de que una misma persona ejerza ambos cargos, se deberá indicar esta circunstancia.
- e) Cuando existan, la composición del comité de nombramientos y del comité de remuneraciones o, en su caso, del comité conjunto de nombramientos y remuneraciones, y las funciones atribuidas a cada uno de estos órganos....

**3.2.2. Información sobre el tipo de servicio de asesoramiento que presta NO INDEPENDIENTE aminorando el cobro en la factura por las retrocesiones percibidas de las entidades financieras (ver modelos de cartas o contratos) (art. 52 y 53 Reg. Del UE 2017/565)**

**3.2.3. Información sobre el tipo de cliente al que asesora y el derecho a cambiar su clasificación (art. 45 Reg. Del UE 2017/565)**

La entidad está autorizada a prestar servicios a clientes minoristas y profesionales, tal como se indica en el Programa de actividades (Anexo I).

**3.2.4. Información sobre gastos y costes asociados (art. 50 Reg. Del UE 2017/565)**

**3.2.5. Condiciones generales del acuerdo de la ENTIDAD con el cliente: Alcance del Contrato de Asesoramiento: Duración, ...**

- el coste de asesoramiento,
- la forma de pago
- información de la moneda en que deba pagarse
- las comisiones retrocedidas, en su caso
- cualesquiera otros pagos relacionados con terceros, en su caso.

## **4 PROCEDIMIENTO DE CAPTACIÓN DE CLIENTES**

La ENTIDAD cuenta con las siguientes vías de captación de clientes:

- Departamento comercial: Formado por personal cuya función es:
  - o Contactar vía telefónica con posibles clientes para enviarles información sobre los servicios que presta la entidad, o contactar citas
  - o Organización de eventos para contactar e informar a potenciales clientes
- Propios socios y/o administradores: que se encargan de contactar con conocidos o referenciados para informarles de los servicios que presta la entidad
- Página web
- Redes sociales

El personal de la entidad encargado de la captación de clientes debe facilitar a los potenciales clientes la información relativa a la entidad, los servicios que presta, los instrumentos que recomienda y los costes del servicio, con el detalle definido en el apartado 3.2.2. mediante las siguientes vías:

Folleto informativo de la entidad

Página web [www.aspain11.com](http://www.aspain11.com)

El personal de la entidad encargado de la captación de clientes llevará un registro con toda la información facilitada al cliente indicando la fecha de esta. ([REGISTRO CLIENTES POTENCIALES](#)- Información a clientes potenciales).

## 5 PROCEDIMIENTO DE CLASIFICACIÓN DE CLIENTES

### 5.1. Procedimiento de clasificación

La ENTIDAD, con carácter previo a establecer la relación de negocios con el cliente que solicite sus servicios, deberá clasificar al cliente como cliente minorista o profesional. Para ello, solicitará al cliente cuantos documentos considere necesarios para poder realizar la evaluación convenientemente (cuentas anuales, extractos de cuentas de valores, ...). En caso de no disponer de información suficiente se calificará como minorista.

El resultado de la clasificación se comunicará en soporte duradero al cliente y quedará registrado en el [REGISTRO DE CLIENTES](#).

### 5.2. Tipos de Cliente

La ENTIDAD clasifica a sus clientes y potenciales clientes en profesionales y minoristas.

**A. CLIENTE MINORISTA:** todos aquellos que no hayan sido clasificados como profesionales.

- Fundamentalmente clientes particulares, ya sea persona física o persona jurídica.
- Cliente al que se le ofrece el mayor grado de información y de protección en base a su grado de conocimientos y experiencia en materia inversora.
- Cliente al que se le solicitará información adicional, en función del producto o servicio en concreto, de cara a evaluar su experiencia y conocimientos para comprender la naturaleza y riesgos asociados al producto y determinar la conveniencia de una inversión o para determinar qué productos se adaptan a su perfil.

**B. CLIENTE PROFESIONAL<sup>3</sup>:** todos aquellos clientes que poseen la experiencia, los conocimientos y la cualificación necesarios para tomar sus propias decisiones de inversión y para valorar correctamente los riesgos inherentes a dichas decisiones.

La ENTIDAD, de acuerdo con lo establecido en el apartado I del Anexo II de MIFID II, considera a las siguientes categorías de clientes como profesionales para el servicio de asesoramiento en materia de inversión y los servicios auxiliares que presta:

**1) Entidades que deben ser autorizadas o reguladas para operar en los mercados financieros.**

Se entenderá que la siguiente lista incluye todas las entidades autorizadas que desarrollan las actividades características de las entidades mencionadas: entidades autorizadas por un Estado miembro conforme a una directiva, entidades autorizadas o reguladas por un Estado miembro sin referencia a una directiva, y entidades autorizadas o reguladas por un tercer país:

- a) Entidades de crédito.
- b) Empresas de servicios de inversión.
- c) Otras entidades financieras autorizadas o reguladas.
- d) Compañías de seguros.
- e) Instituciones de inversión colectiva y sus sociedades de gestión.
- f) Fondos de pensiones y sus sociedades de gestión.
- g) Operadores en materias primas y en derivados de materias primas.

---

<sup>3</sup> DIRECTIVA 2014/65/MIFID II: ANEXO II: CLIENTES PROFESIONALES A LOS EFECTOS DE LA PRESENTE DIRECTIVA

- h) Operadores que contratan en nombre propio.
- i) Otros inversores institucionales.
- 2) **Grandes empresas que, a escala individual, cumplan dos de los siguientes requisitos de tamaño de la empresa:**
  - Total del balance: 20 000 000 EUR
  - Volumen de negocios neto: 40 000 000 EUR
  - Fondos propios: 2 000 000 EUR.
- 3) **Gobiernos nacionales y regionales**, incluidos los **organismos públicos** que gestionan la deuda pública a escala nacional y regional, bancos centrales, organismos internacionales y supranacionales como el Banco Mundial, el FMI, el BCE, el BEI y otras organizaciones internacionales similares.
- 4) **Otros inversores institucionales** cuya actividad como empresa es invertir en instrumentos financieros, incluidas las entidades dedicadas a la titularización de activos u otras transacciones de financiación.
- 5) **Otros Clientes que pueden ser tratados como profesionales si así lo solicitan:**
  - a) Criterios de identificación
    - Organismos del sector público,
    - Las autoridades públicas locales
    - Los municipios
    - Los inversores minoristas
  - b) Condiciones y procedimiento para ser tratados como clientes profesionales:

#### Solicitud del cliente

El cliente debe declarar por escrito a ENTIDAD que desea ser tratado como cliente profesional, ya sea en todo momento o con respecto a un servicio de inversión o a una operación determinada, o a un tipo de operación o producto, (ANEXO II) y renunciar a parte de la protección que les ofrecen las normas de conducta de las empresas de servicios de inversión, Así mismo, deben declarar en el escrito, que son conscientes de las consecuencias de su renuncia a esas protecciones.

#### Evaluación ENTIDAD

- La ENTIDAD antes de decidir si acepta la solicitud de renuncia, está obligada a adoptar todas las medidas razonables para asegurarse de que el cliente que pide ser tratado como cliente profesional cumple los requisitos expuestos en este apartado.
- La ENTIDAD realizará una evaluación adecuada de la competencia, la experiencia y conocimientos del cliente, a la vista de la naturaleza de las operaciones o de los servicios previstos, de que el cliente es capaz de tomar sus propias decisiones en materia de inversión y de comprender los riesgos en que incurre.
- En el caso de las pequeñas entidades, la evaluación se efectuará sobre la persona autorizada a realizar operaciones en nombre de estas. En el marco de dicha evaluación se comprobará que se cumplen, como mínimo, dos de los siguientes criterios:
  - o Que el cliente haya realizado en el mercado de valores de que se trate operaciones de volumen significativo con una frecuencia media de 10 por trimestre durante los cuatro trimestres anteriores.
  - o Que el valor de la cartera de instrumentos financieros del cliente, formada por depósitos de efectivo e instrumentos financieros, sea superior a 500 000 EUR.



- o Que el cliente ocupe o haya ocupado por lo menos durante un año un cargo profesional en el sector financiero que requiera conocimientos sobre las operaciones o los servicios previstos.

#### Comunicación al cliente

La ENTIDAD advertirá claramente por escrito al cliente acerca de las protecciones y de los derechos de indemnización de los que pueden quedar privados. (ANEXO III)

- c) No se considerará que dichos clientes poseen unos conocimientos y una experiencia del mercado comparables a los de las categorías enumeradas en el apartado 1) a 4)
- d) En cualquier caso, corresponde al cliente profesional informar a la ENTIDAD de cualquier cambio que pudiera modificar su clasificación. Si la ENTIDAD tuviera conocimiento de que el cliente ha dejado de cumplir las condiciones para poder acogerse a un trato profesional, adoptará las medidas apropiadas (ap. 4.3.2)

**C. CONTRAPARTE ELEGIBLE:** En el servicio de asesoramiento no se puede clasificar al cliente como contraparte elegible.<sup>4</sup>

### **5.3. Procedimiento de cambio de clasificación hacia otra de menor protección**

El cliente tiene el derecho a solicitar un cambio de clasificación. Mientras no se solicite de forma fehaciente, la clasificación asignada (profesional o minorista) por la ENTIDAD seguirá vigente.

**Cambio de categoría de minorista a profesional:** podrá originarse en tres situaciones:

- a) A instancias de la ENTIDAD:
  - Ante la identificación de un error en una clasificación anterior del cliente.
  - Por conocimiento por parte de la ENTIDAD de una variación en los parámetros de clasificación.

La ENTIDAD efectuará el cambio de categoría e informará por medio de un soporte duradero al cliente de su cambio de categoría a una de menor protección y su derecho a solicitar su tratamiento como cliente minorista.

- b) A solicitud del cliente: el procedimiento a seguir será el establecido en el apartado B.5) b) del apartado 5.2.: Condiciones y procedimientos para ser tratados como cliente profesional, que se resumen a continuación:
  - Solicitud de cambio de categoría por parte del cliente
  - Evaluación por parte de la ENTIDAD.
  - Comunicación al cliente en soporte duradero de:
    - Fecha a partir de la cual va a ser tratado como cliente profesional
    - Su derecho a solicitar de nuevo su tratamiento como cliente minorista.

La admisión de la solicitud y renuncia quedará condicionada a que la ENTIDAD efectúe la adecuada evaluación de la experiencia y conocimientos del cliente en relación con las operaciones y servicios que solicite, y se asegure de que puede tomar sus propias decisiones de inversión y comprende sus riesgos

---

<sup>4</sup> Artículo 203. Clases de clientes TRLMV (modificación Real Decreto-ley 14/2018)

La función de control interno de la ENTIDAD será la encargada de verificar que el procedimiento descrito anteriormente se ha cumplido y verificar que el cliente minorista que solicita ser tratado como cliente profesional cumple con los requisitos establecidos en el presente Manual para ser tratado como cliente profesional.

Tras el oportuno procedimiento de cambio de clasificación, la ENTIDAD le comunicará en su caso que su clasificación ha sido modificada.

#### **5.4. Procedimiento de Cambio de clasificación a una de mayor protección**

El procedimiento de cambio de categoría de profesional a minorista podrá originarse en tres situaciones:

- a) A instancias de la ENTIDAD
  - Ante la identificación de un error en una clasificación anterior del cliente.
  - Por conocimiento por parte de la ENTIDAD de una variación en los parámetros de clasificación como pongan que éste profesional del cliente, que supongan que éste no cumple los requisitos para ser clasificado como profesional, tal y como se recoge en el apartado 4.1.e) de este Manual.

En las situaciones descritas en los dos apartados anteriores será la propia ENTIDAD la encargada de efectuar el cambio de categoría e informará por medio de un soporte duradero al cliente de su cambio de categoría a una de mayor protección y su derecho a solicitar su tratamiento como cliente profesional.

- b) A solicitud del cliente: la aceptación del cambio será discrecional por parte de la ENTIDAD, tras la solicitud por parte del cliente. Si la ENTIDAD decide otorgar el tratamiento como cliente minorista deberá cerciorarse de que el mismo tiene firmado el contrato para la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión.

En ya citado [Anexo II](#) del presente Manual se incluye el documento de solicitud de cambio de categoría de profesional a minorista.

#### **5.5. Procedimiento de actualización de la clasificación como cliente profesional**

Anualmente la ENTIDAD comprobará que los clientes clasificados como profesionales continúan cumpliendo con los requisitos necesarios para estar clasificados en dichas categorías.

## 6 EVALUACIÓN DE LA IDONEIDAD

### 6.1. Finalidad del Test de Idoneidad

Con carácter previo a la prestación del servicio, la entidad informa a sus clientes sobre la necesidad de realizar la evaluación de la idoneidad, destacando la importancia de reunir información completa y precisa sobre sus conocimientos, experiencia situación financiera, objetivos de inversión incluyendo su tolerancia al riesgo, para que pueda recomendar productos adecuados al cliente. Así mismo, les informa que es responsabilidad de la entidad llevar a cabo dicha evaluación, y la importancia de que dicha información sea actualizada, precisa y completa.

La ENTIDAD, para evaluar la idoneidad del cliente, tiene definido un Test de Idoneidad con un formato estandarizado, (ANEXO IV) que se revisa anualmente, con el fin de clasificar a los clientes en función de uno de los perfiles globales de riesgos definidos por la entidad (Anexo V).

El test de idoneidad permite obtener información a la entidad sobre:

- **La situación personal del cliente:** edad, estado civil (especialmente la capacidad legal del cliente para comprometer bienes que pueden pertenecer también a su pareja), situación familiar (nº de hijos dependientes) (ESMA27)
- **La situación financiera.** Con la finalidad de garantizar que el cliente pueda, desde el punto de vista financiero, asumir los riesgos generados por su inversión. Incluye información sobre su situación de empleo, la fuente y nivel de sus ingresos periódicos, sus activos, pasivos, así como compromisos financieros periódicos o futuros.

Permitirá identificar los productos que se puedan recomendar al cliente en función de la liquidez y riesgo que trasladan.

- **La capacidad para soportar pérdidas:** nivel máximo de pérdidas que está dispuesto a soportar el cliente
- **Los conocimientos y experiencia** del cliente con la finalidad de garantizar que el cliente pueda comprender los riesgos que implica la operación e identificar los productos susceptibles de recomendación en función de su complejidad.
- **Los objetivos de inversión del cliente** o posible cliente con la finalidad de garantizar que la inversión responda a los objetivos de inversión del cliente. Incluye información sobre el horizonte temporal deseado para la inversión, sus preferencias en relación con la asunción de riesgos, su perfil de riesgos y las finalidades de la inversión. Además, se recopila información sobre las preferencias del cliente en cuanto a factores medioambientales y sociales (ESMA 28).
- **Tolerancia al riesgo del cliente** teniendo en cuenta, principalmente la percepción del riesgo del cliente en caso de incertidumbre o cuando el valor de su cartera disminuya.

Como resultado de la información obtenida del cliente a través del test de idoneidad, la ENTIDAD obtendrá un perfil inversor del cliente, que determina qué tipo de instrumentos financieros pueden ser adecuados.

En caso de que la ENTIDAD no consiga obtener la información necesaria por parte del cliente para realizar el Test de Idoneidad, no prestará el servicio de asesoramiento en materia de inversión respecto de ese cliente o posible cliente.

La Entidad asume que la información facilitada por el cliente en los Test es fiable y por tanto, puede ser utilizada para conocer las necesidades del cliente, salvo que existan indicios claros de que la información

proporcionada es falsa, inexacta o incompleta, en cuyo caso será necesario ampliar la solicitud de información.

El Test de Idoneidad es firmado por el cliente, como prueba tanto de su veracidad como de que dentro del proceso de contratación de los servicios se ha cumplido con la exigencia de perfilación por la ENTIDAD. Una copia firmada por el cliente deberá guardarse por la ENTIDAD y otra se entregará al cliente.

Los diferentes Tests que cumplimente el cliente deben estar disponibles y accesibles, pudiéndose identificar en todo momento la fecha en la que se realizaron.

El Test de Idoneidad podrá arrojar perfiles de riesgo diferentes para el caso de que un cliente presente respecto de distintas partes de su patrimonio necesidades con perfiles de riesgo diferentes. Para ello suscribirá la parte relativa a finalidad inversora del Test de Idoneidad tantas veces como objetivos concretos persiga.

## **6.2 Clientes objeto de la realización del Test de Idoneidad**

La cumplimentación de los cuatro apartados de los Test de Idoneidad variará en función de si el cliente pertenece a la categoría de minorista o profesional:

Los clientes minoristas deberán cumplimentar el Test de Idoneidad completo.

Los clientes profesionales se les supone que tienen conocimientos y experiencia, por lo que no sería necesario cumplimentar este apartado del test de idoneidad. En el caso de que se trate de los clientes profesionales comprendidos en el apartado 5.2) B.1) del manual (anexo II, sección 1, de la Directiva 2014/65/UE), la entidad supone, además, que el cliente puede asumir, desde el punto de vista financiero, cualquier riesgo de inversión conexo coherente con los objetivos de inversión de dicho cliente.

## **6.3 Titularidades**

Cuando el cliente sea una persona jurídica o un grupo de dos o más personas físicas, o cuando una o más personas físicas estén representadas por otra persona física (por ejemplo, grupos familiares), la ENTIDAD debe recurrir en primera instancia al marco jurídico aplicable para determinar quién debe someterse a la evaluación de idoneidad, es decir el representante legal.

Si no existe un marco jurídico y no se ha designado un representante único, la ENTIDAD, acordará con las personas pertinentes (los representantes de la entidad jurídica, las personas que forman el grupo o las personas físicas representadas) lo siguiente:

- A quién le corresponde someterse a la evaluación de idoneidad
- De qué modo debe efectuarse en la práctica dicha evaluación
- De quién se deben recoger los datos sobre conocimientos, experiencia, situación financiera y objetivos de inversión
- La ENTIDAD incluirá el acuerdo alcanzado en el contrato

En estos supuestos de designación de un representante o apoderado por una persona física o la evaluación de la idoneidad se realizará:

- Considerando los conocimientos y experiencia del apoderado/autorizado respecto del producto o servicio concreto.
- Considerando la situación financiera y objetivos de inversión del poderdante.

Cuando no exista acuerdo o cuando difieran las situaciones financieras de las personas que componen el grupo, la ENTIDAD debe tener en consideración a la persona más relevante de grupo a este respecto. La persona relevante será:

- La persona cuya situación financiera sea la más débil

- La persona con los objetivos de inversión más conservadores
- La persona de menor experiencia y conocimientos de entre las autorizadas a realizar transacciones).

Cuando dos o más personas están autorizadas de forma conjunta para tomar decisiones de inversión por cuenta del grupo (como en el caso de las cuentas conjuntas), el perfil del cliente definido por la ENTIDAD debe tener en cuenta la situación financiera, los conocimientos y experiencia y los objetivos de inversión de cada uno de ellos. Es decir, habría que hacer el test de idoneidad a ambos.

En cualquier caso, resulta necesario que las partes intervinientes sean informadas con carácter previo a la prestación del servicio de cuál va a ser el régimen que la entidad va a aplicar al respecto.

La evaluación de «la competencia, la experiencia y los conocimientos» requerida en el caso de las pequeñas entidades que solicitan ser tratadas como profesionales debe efectuarse «sobre la persona autorizada a realizar operaciones en nombre de estas».

#### **6.4 Realización, vigencia y actualización del Test de Idoneidad**

La ENTIDAD realizará el Test de Idoneidad a los clientes como requisito imprescindible previo a la contratación.

La actualización del Test de Idoneidad deberá realizarse con carácter [anual] y, en todo caso, si se tiene conocimiento de la existencia de un cambio en los conocimientos, experiencia, situación financiera u objetivos del cliente.

Si un cliente renueva el Test de Idoneidad con anterioridad a su caducidad, comenzará de nuevo la vigencia anual de su Test.

La actualización se realizará a través de las siguientes vías:

- presencialmente en las reuniones periódicas que se mantengan con los clientes o
- a distancia, mediante el envío de un cuestionario de actualización

#### **6.5 Registro de los Test de Idoneidad**

La ENTIDAD deberá mantener un Registro con los Test de Idoneidad firmados por los clientes. (REGISTRO DE TEST DE IDONEIDAD) La información contenida en dicho Registro deberá mantenerse durante al menos 5 años.

El mantenimiento y actualización del registro corresponderá a la función de cumplimiento normativo.

## **7 CONOCIMIENTO DEL CLIENTE**

De acuerdo a lo establecido en el Manual de procedimientos para la Prevención del Blanqueo de Capitales, apartado 2 Identificación y Conocimiento de Clientes del, se le hará así mismo un cuestionario (Ficha sobre Conocimiento del cliente o KYC) con objeto de tener un conocimiento más exhaustivo del cliente y su operativa a fin de controlar el riesgo de blanqueo de capitales (ANEXO VI).

## **8 CONTRATO DE ASESORAMIENTO**

### **8.1. Contenido y finalidad del contrato**

El objeto del contrato es la prestación del servicio de asesoramiento del patrimonio o cartera de inversión del cliente.

La ENTIDAD facilitará un modelo de contrato de asesoramiento (Modelo en documento adjunto) al cliente con una antelación suficiente para que pueda examinarlo y comprender la información incorporada en el mismo.

En el contrato ha de figurar:

- Identificación de la ENTIDAD y, en su caso, de su representante
- Identificación del Cliente y, en su caso, de su representante. En los casos en los que haya varios intervinientes, identificación de todos ellos
- Descripción del servicio de inversión y/o auxiliares que se pretende prestar:
  - o Asesoramiento independiente /no independiente
  - o Instrumentos sobre los que se va a asesorar
  - o Si se trata de un asesoramiento continuado y por tanto se va a hacer seguimiento de la idoneidad de las recomendaciones
- Clasificación del cliente (minorista/profesional) y su derecho a solicitar una categoría diferente
- Patrimonio sobre el que se va a asesorar: El cliente informará a la ENTIDAD una descripción detallada de su cartera actual
- Tarifas que se van a cobrar y periodicidad de cobro
- Comunicaciones con el cliente: periodicidad y medios.
- Duración del contrato
- En caso de cobro de Incentivos por parte de la ENTIDAD, debe ser puesto en conocimiento del cliente con el detalle que requiere la normativa MIFID 2.
- Información sobre los conflictos de interés

### **8.2. Información adicional**

La ENTIDAD solicitará al cliente, además, la siguiente documentación:

- Documentación acreditativa de la identidad del cliente: DNI, escrituras, ETC

### **8.3. Registro de Contratos**

La ENTIDAD deberá mantener un registro que contenga:

- contrato para la prestación de asesoramiento en materia de inversión,
- el test de Idoneidad, y sus actualizaciones
- la documentación acreditativa de la identidad del cliente (DNI, Escrituras,..)
- documentación asociada a la clasificación del cliente (apartado...)
- la ficha de conocimiento del cliente (Anexo 1 MPBC)
- otra documentación solicitada al cliente que permita conocer el origen de los fondos a invertir (apartado ... MPBC)

Asimismo, el Registro y la documentación relativa al cliente deberán mantenerse durante 10 años desde que se deja de mantener relación con el cliente. ([REGISTRO DE CLIENTES](#))

En caso de no poder concertar una entrevista personal con el cliente, se le enviará esta documentación a fin de que lo cumplimente. Tras ser evaluada, se clasificará al cliente, se elaborará su perfil, y se firmará el contrato de asesoramiento.

## **9 PROCEDIMIENTO DE CLASIFICACIÓN DE PRODUCTOS**

### **9.1. Selección de instrumentos Financieros. (ASESORAMIENTO NO INDEPENDIENTE)**

La entidad proporciona asesoramiento en materia de inversión con carácter no independiente que consiste en:

1. El asesoramiento se basará en:
  - a. un análisis general de los diferentes tipos de instrumentos financieros incluidos en el programa de actividades de la entidad
2. La ENTIDAD podrá mantener una relación contractual con entidades emisoras, gestoras o distribuidoras de cualquiera de los instrumentos financieros recomendados en base al cual percibe/percibirá incentivos
3. La ENTIDAD podrá recomendarle invertir en IIC que son asesorados por la entidad (indicar si el contrato es con gestora o con SICAV)
4. Los criterios de selección de los instrumentos recomendados incluirán todos los aspectos relevantes en relación a los riesgos, costes y complejidad de los instrumentos y a la adecuación a su perfil de riesgo y características como cliente.

---

### **9.3. Gobernanza de productos**

Una vez preseleccionados los instrumentos, la entidad procede a su análisis, teniendo en cuenta el mercado objetivo, que es su base de clientes, para su clasificación, teniendo en cuenta las siguientes características de los instrumentos:

- complejidad
- costes y estructura de gastos
- perfil de riesgo-rentabilidad
- liquidez
- carácter innovador

Para ello ha de tener en cuenta lo establecido en el Procedimiento de Control Interno de Gobernanza de productos

### **9.4. Clasificación de productos en función del nivel de riesgo**

Una vez analizados los instrumentos de acuerdo a lo establecido en el Procedimiento de Control Interno de Gobernanza de Productos, se incluyen en la Base de Datos de Instrumentos asesorables. La entidad solo recomendará instrumentos incluidos en esta base de datos.

La ENTIDAD mantendrá actualizada la clasificación de los instrumentos financieros que vaya a recomendar a sus clientes en función de su nivel de riesgo, teniendo en cuenta el riesgo de liquidez, el riesgo de mercado y el riesgo de crédito de cada tipo de instrumento (registro productos complejos)

Los niveles de riesgo establecidos por la ENTIDAD para los distintos productos son:



- 0106: Perfil muy bajo
- 0206: Perfil de riesgo bajo
- 0306: Perfil de riesgo moderado
- 0406: Perfil de riesgo medio
- 0506: Perfil de riesgo alto
- 0606: Perfil de riesgo muy alto

La ENTIDAD establece para cada perfil de riesgo definido para los clientes la posición de máximo riesgo permitida para cada perfil inversor del cliente:

|                       |      |      |      |      |      |      |
|-----------------------|------|------|------|------|------|------|
| Renta fija OCDE pub   | 80%  | 80%  | 80%  | 80%  | 80%  | 80%  |
| Renta fija OCDE priv  | 80%  | 80%  | 80%  | 80%  | 80%  | 80%  |
| Renta fija Emergente  | 20%  | 20%  | 20%  | 20%  | 20%  | 20%  |
| Renta fija Emergente  | 20%  | 20%  | 20%  | 20%  | 20%  | 20%  |
| Fondo inversion R. F  | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Fondo inversion R. M  | 40%  | 40%  | 40%  | 40%  | 40%  | 40%  |
| Fondo inversion R. V  | 15%  | 25%  | 35%  | 55%  | 70%  | 100% |
| Renta Variable Índice | 15%  | 25%  | 35%  | 55%  | 70%  | 100% |
| Renta variable otros  | 15%  | 25%  | 35%  | 55%  | 70%  | 100% |
| Derivados             | 5%   | 10%  | 15%  | 20%  | 25%  | 30%  |
| Forex                 | 20%  | 30%  | 30%  | 30%  | 30%  | 30%  |

|                       | RIESGO LIQUIDEZ | RIESGO MERCADO |  | RIEGO CREDITO | RENTABILIDAD | NIVEL RIESGO GENERAL |
|-----------------------|-----------------|----------------|--|---------------|--------------|----------------------|
| Depósitos             | 1               | 1              |  | 1             |              | 1                    |
| Acivos Monetarios     | 1               | 1              |  | 1             |              |                      |
| Renta fija OCDE pub   | 1               | 2              |  | 2             |              |                      |
| Renta fija OCDE priv  | 1               | 2              |  | 2             |              |                      |
| Renta fija Emergente  | 1               | 3              |  | 3             |              |                      |
| Renta fija Emergente  | 1               | 3              |  | 3             |              |                      |
| Fondo inversion R. F  | 1               | 3              |  | 3             |              |                      |
| Fondo inversion R. M  | 1               | 4              |  | 4             |              |                      |
| Fondo inversion R. V  | 1               | 6              |  | 6             |              |                      |
| Renta Variable Índice | 1               | 6              |  | 6             |              |                      |
| Renta variable otros  | 1               | 6              |  | 6             |              |                      |
| Derivados             | 6               | 6              |  | 6             |              |                      |
| Forex                 | 1               | 6              |  | 6             |              |                      |

Se podrán recomendar productos de perfil de riesgo superior al perfil inversor del cliente, siempre y cuando la posición global del cliente se mantenga dentro de los límites máximos fijados por la ENTIDAD en la tabla anterior.

## 10 PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ASESORAMIENTO CON SEGUIMIENTO DE LA IDONEIDAD

Una vez acordado el alcance del servicio de asesoramiento que se va a prestar al cliente, y habiendo evaluado el perfil de riesgo de este, la entidad procederá a:

- Definir la estrategia de inversión del cliente: en cuanto al peso de los distintos tipos de instrumentos, mercados, divisa, ... para que la cartera del cliente esté suficientemente diversificada
- Analizar la adecuación de la cartera actual del cliente a la estrategia de inversión definida para, en su caso, realizar la propuesta de inversión correspondiente,
- Realizar propuestas de inversión que sean idóneas para el cliente

### 10.1. Recomendaciones de inversión

Las recomendaciones de inversión se entregarán al cliente por los siguientes medios:

- En soporte papel, bien personalmente o mediante otro medio, siempre y cuando quede constancia que ha sido recibida por el cliente.
- En otros soportes que no sea papel solo si el cliente ha elegido específicamente la provisión de la información en ese otro soporte. Si la comunicación es electrónica **la entidad debe asegurarse** que el cliente tiene acceso habitualmente a internet, y ha facilitado una dirección de correo electrónico.

Las recomendaciones de inversión deben ajustarse a los perfiles de riesgo definidos para cada cliente conforme a lo establecido en este Manual y contener información suficiente sobre los riesgos asociados a los instrumentos financieros recomendados.

Las recomendaciones deben contener al menos la siguiente información: (Anexo VIII)

- Cliente
- Perfil de Riesgo
- Fecha recomendación
- Fecha límite recomendación
- Instrumento financiero:
  - o Isin
  - o Descripción,
  - o Instrumento complejo/no complejo
  - o Nivel de riesgo del activo o grupo de activos en función del:
    - riesgo de mercado,
    - riesgo de liquidez y
    - riesgo de crédito
- Estrategia de Inversión:
  - Operación: Comprar/vender/mantener

- N.º títulos
- Precio
- Importe
- Divisa
- Stop loss: precio
- - Porcentaje Inversión sobre cartera
- Declaración de idoneidad especificando de qué manera este asesoramiento se ajusta a las preferencias, objetivos y otras características del cliente
- Observaciones

Asimismo, dependiendo de cada instrumento, se deberá aportar la siguiente información (bien en un documento estandarizado o en un uno aportado por la Entidad):

- las características del tipo específico de instrumento recomendado y su funcionamiento
- los resultados en diferentes condiciones de mercado, tanto positivas como negativas,
- los riesgos inherentes al tipo de instrumento concreto, de manera suficientemente detallada que permita al cliente adoptar decisiones de inversión informadas, que incluirá, cuando sea pertinente para el tipo específico de instrumento del que se trate y la situación y nivel de conocimientos del cliente, los siguientes elemento:
  - a. los riesgos conexos a ese tipo de instrumento financiero, incluida:
    - una explicación del apalancamiento y de sus efectos,
    - el riesgo de pérdida total de la inversión,
    - así como los riesgos asociados a la insolvencia del emisor o a eventos conexos, como la recapitalización interna;
  - b. la volatilidad del precio de dichos instrumentos
  - c. cualquier limitación del mercado en el que puedan negociarse;
  - d. obstáculos o restricciones para la desinversión, como puede ser el caso, por ejemplo, de los instrumentos financieros ilíquidos o con un plazo de inversión fijo, indicando:
    - los posibles métodos de salida
    - las consecuencias de cualquier salida,
    - las posibles limitaciones y
    - el plazo estimado para poder vender ese tipo de instrumento financiero recuperando los costes iniciales de la operación;
  - e. el hecho de que un inversor podría asumir, además del coste de adquisición de los instrumentos, compromisos financieros y otras obligaciones, incluidos pasivos contingentes, como consecuencia de operaciones con dichos instrumentos;
  - f. cualquier margen obligatorio u obligación similar, aplicable a los instrumentos de ese tipo.
- Información de costes y gastos
  - a) el coste de asesoramiento,
  - b) el coste del instrumento financiero recomendado al cliente y la forma en que este deberá pagarlo
  - c) Información de la moneda en que deba pagarse (en caso de que una parte del total de deba pagarse en moneda extranjera), del tipo de cambio y los costes aplicables, así como sobre las condiciones de pago u otra forma de ejecución.
  - d) cualesquiera pagos relacionados con terceros, en su caso.

Cuando proceda, dependiendo del tipo de instrumento recomendado de que se trate, la entidad debe incluir las advertencias contenidas en la Orden ECC/2316/2015, de 4 de noviembre, relativas a las obligaciones de información y clasificación de productos financieros, y en la Circular 1/2018 de la CNMV sobre advertencias relativas a instrumentos financieros y que se recogen en el anexo VIII.

La ENTIDAD puede recomendar a sus clientes instrumentos financieros con un nivel de riesgo superior a su perfil de riesgo siempre y cuando el nivel de riesgo global de la cartera en su conjunto no lo sobrepase. Deben quedar bien identificados aquellos instrumentos que sobrepasen el perfil de riesgo del cliente<sup>5</sup>.

Así mismo a final de cada mes la ENTIDAD enviará al cliente el estado de la cartera asesorada, indicando el valor patrimonial y el valor de mercado de la misma por email, la rentabilidad de la cartera y la idoneidad de los instrumentos recomendados.

La ENTIDAD mantendrá debidamente archivadas todas las propuestas de inversión y todas las recomendaciones efectuadas por orden cronológico, indicando, en el registro de recomendaciones, cuales se han ejecutado y cuáles no.

Dichos datos han de quedar registrados en el [REGISTRO DE RECOMENDACIONES](#) con la indicación a posteriori del resultado de la recomendación.

### **10.3 Asesoramiento recurrente**

En el asesoramiento continuado o recurrente, la descripción sobre el instrumento asesorado podrá ser abreviada cuando se realicen recomendaciones sobre un mismo tipo o familia de productos de forma reiterada.

Se considera que un producto es de un mismo tipo o pertenece a una misma familia de productos cuando la complejidad de sus características y la naturaleza de sus riesgos sean similares teniendo en cuenta al menos los riesgos de mercado, liquidez y crédito.

### **10.4. Registro de clientes evaluados y productos no convenientes.**

En el caso en que el cliente consulte a la ENTIDAD la idoneidad de una operación, la entidad igualmente debe analizar la operación. Cuando a juicio de la ENTIDAD la operación no pueda considerarse idónea para el mandato recibido del cliente deberá informar claramente al cliente de dicha circunstancia y facilitarle una recomendación por escrito (o de forma fehaciente), en el sentido de que su recomendación es que el cliente no realice dicha operación. (Anexo VII)

La ENTIDAD mantendrá un registro actualizado de clientes evaluados y productos no adecuados, ([REGISTRO PRODUCTOS NO CONVENIENTES](#)) que refleje, para cada cliente, los productos cuya conveniencia haya sido evaluada con resultado negativo, con la finalidad, entre otras, de contribuir a que no se ofrezcan, de forma personalizada, productos cuya conveniencia haya sido evaluada previamente con resultado negativo.

El registro incluye:

- a) El cliente evaluado.
- b) El instrumento o familia de instrumentos evaluado con resultado negativo.
- c) La fecha en que se ha realizado dicha evaluación, es decir, la fecha a partir de la cual la entidad ha pasado a considerar no adecuado dicho instrumento o familia de instrumentos para el cliente.

---

<sup>5</sup> art.213.2) Evaluación de la Idoneidad TRLMV (modificación Real Decreto-ley 14/2018)

d) Adicionalmente, en el caso de que con posterioridad deje de considerarse que dicho instrumento o familia de instrumentos no resulta adecuado para el cliente, la fecha a partir de la cual dejó de considerarse como tal.

## 11 INCENTIVOS

### 11.1. Principios establecidos por la entidad para el cobro de incentivos

- A. Debe mejorar la calidad del servicio prestado al cliente: Se deben cumplir las siguientes condiciones:
- a) Se presta un servicio adicional o de nivel superior al cliente, proporcional al nivel de los incentivos recibidos, tales como:
    - Asesoramiento respecto a una amplia gama de instrumentos financieros adecuados y el acceso a dichos instrumentos, incluidos instrumentos de proveedores con los que no existan vínculos
    - Asesoramiento no independiente combinado con la oferta al cliente:
      - de evaluar, al menos anualmente, la continuidad de la idoneidad de los Instrumentos Financieros
      - Ofrecer otros servicios de valor para el cliente como la asignación óptima propuesta para sus activos
    - Provisión de acceso a una amplia gama de instrumentos financieros, junto con la provisión de herramientas de valor añadido, tales como:
      - Instrumentos de información objetiva...
      - Informes periódicos del rendimiento y costes de los instrumentos financieros
      - ..
  - b) Debe existir un beneficio tangible para el cliente: No beneficiará la entidad receptora sin un beneficio tangible para el cliente
  - c) El beneficio continuo al cliente debe estar en relación al incentivo continuo
- B. No perjudicar el cumplimiento de la entidad de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes
- C. Los honorarios, comisiones o beneficios no monetarios no se considerarán aceptables si la prestación de servicios correspondientes al cliente está sesgada o distorsionada como resultado de tales honorarios, comisiones o beneficios.

### 11.2. Registro de Incentivos:

La entidad dispone de medios que acreditan que los incentivos se han diseñado para elevar la calidad del servicio prestado al cliente. Por ello:

- Mantiene una lista interna de todos los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos por la entidad de terceros. ([REGISTRO INCENTIVOS PERCIBIDOS](#))
- Mantiene un registro del modo en que los honorarios, comisiones y beneficios no monetarios percibidos elevan la calidad de los servicios prestados a los clientes, y las medidas adoptadas para no menoscabar la obligación de la empresa de actuar de manera honesta, cabal y profesional atendiendo al mejor interés del cliente. ([REGISTRO INCENTIVOS CLIENTES](#))

### **11.3 Información al Cliente**

La entidad informa al cliente, antes de la prestación del servicio de:

- Información relativa al pago o el beneficio de que se trate, o al menos del método para calcular dicho importe
- Los beneficios no monetarios menores
- Otros beneficios no monetarios percibidos

Posteriormente a la prestación del servicio y al menos una vez al año, se informará al cliente del importe exacto.

## **12 ELABORACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DEL MANUAL**

Los procedimientos desarrollados en este manual deberán ser revisados como consecuencia de cambios normativos futuros o por la propia evolución de la ENTIDAD informando de ello a la función de cumplimiento normativo para que proceda a su registro.

## **13 FUNCIÓN DE CUMPLIMIENTO NORMATIVO**

La función de Cumplimiento Normativo será la encargada de evaluar el cumplimiento del Manual por parte de las áreas afectadas por el mismo, constituyéndose asimismo como la función que prestará el soporte que puedan necesitar las áreas (en términos de consultas o asesoramiento) en el marco de su labor de prestación de servicios.

Las responsabilidades señaladas en el párrafo anterior se traducen, adicionalmente, en las siguientes responsabilidades específicas:

- La revisión periódica del Manual.
- La inclusión en el informe anual que Cumplimiento Normativo realizará a la Alta Dirección y al Órgano de Administración, de las principales conclusiones obtenidas respecto al cumplimiento del Manual (detallándose las tareas que se han llevado a cabo para alcanzar dichas conclusiones y aquellos incumplimientos que se hubieran podido detectar y las correspondientes medidas correctoras aplicadas).

## **14 IMPLANTACIÓN DEL MANUAL**

La implantación de este Manual será efectiva desde el día de su aprobación por parte del Órgano de Administración de la EAF.

## **ANEXOS**

## ANEXO I: PROGRAMA DE ACTIVIDADES

(<http://cnmv.es/Portal/Consultas/ESI/EAF.aspx?tipo=EAF&numero=47&vista=17>)

ASPAIN 11 ASESORES FINANCIEROS EAFI, SL

| PROGRAMA DE ACTIVIDADES  |  |   |   |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |
|--|--|---|---|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| DENOMINACIÓN EMPRESA DE ASESORAMIENTO FINANCIERO:  |  | ASPAIN 11 ASESORES FINANCIEROS EAFI, SL |   |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |
| ACTIVIDADES  |  |   | INSTRUMENTOS FINANCIEROS (artículo 2 de la LMV) |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | CLIENTES                            |                                     |                                     |
|  |  |   | Art. 2.1  | Art. 2.2                            | Art. 2.3                            | Art. 2.4                            | Art. 2.5                            | Art. 2.6                            | Art. 2.7                            | Art. 2.8                            | Minoristas                          | Profesionales                       | Contrapartes elegibles              |
| <b>SERVICIOS DE INVERSIÓN (art 63.1 de la LMV)</b>   |  |   | <input checked="" type="checkbox"/>             | <input checked="" type="checkbox"/> |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |
| Asesoramiento en materia de inversión.   |  |   | <input checked="" type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <b>SERVICIOS AUXILIARES (art. 63.2 de la LMV)</b>  |  |   |   |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |
| Asesoramiento a empresas sobre estructura de capital, estrategia industrial y cuestiones afines, así como el asesoramiento y otros servicios en relación con fusiones y adquisiciones de empresas. |  |   | <input checked="" type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Elaboración de informes de inversiones y análisis financieros u otras formas de recomendación general relativa a las operaciones sobre instrumentos financieros.                                   |  |   | <input checked="" type="checkbox"/>             | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| <b>ACTIVIDADES ACCESORIAS (art. 63.3 de la LMV)</b>  |  |   |   |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |
| <b>SERVICIOS DE INVERSIÓN/AUXILIARES SOBRE INSTRUMENTOS NO CONTEMPLADOS EN EL ARTÍCULO 2 DE LA LMV</b>   |  |   | <input checked="" type="checkbox"/>             | <input checked="" type="checkbox"/> | <b>INSTRUMENTOS</b>                 |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <b>CLIENTES</b>                     |                                     |                                     |
|  |  |   |   |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | Minoristas                          | Profesionales                       | Contrapartes elegibles              |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
| <b>ACTIVIDADES QUE SUPONEN PROLONGACIÓN DEL NEGOCIO</b>  |  |   | <input checked="" type="checkbox"/>             | <input checked="" type="checkbox"/> | <b>DETALLE</b>                      |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <b>CLIENTES</b>                     |                                     |                                     |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |
|  |  |   | <input type="checkbox"/>                        | <input type="checkbox"/>            |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     |                                     | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            | <input type="checkbox"/>            |



## ANEXO II: Solicitud cambio de Clasificación del Cliente

### FORMULARIO DE SOLICITUD DE CAMBIO DE LA CLASIFICACIÓN DEL CLIENTE

|              |  |
|--------------|--|
| <b>Fecha</b> |  |
|--------------|--|

| IDENTIFICACION DEL CLIENTE |                                 |
|----------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/>   | D./Dña.                         |
|                            | con NIF                         |
| <input type="checkbox"/>   | La Sociedad                     |
|                            | con CIF                         |
|                            | y en su nombre<br>D./Dña.       |
|                            | con NIF                         |
|                            | y clasificación MIFID<br>actual |

**Manifiesta** que la EAF le comunicó en debido tiempo y forma la Clasificación que consta en los datos anteriores así como su derecho a solicitar una clasificación distinta y las implicaciones que un cambio puede tener en la protección prevista por las normas a favor de los clientes.

**SOLICITA**, para el servicio de Asesoramiento financiero en materia de inversión que presta la entidad y sobre los instrumentos .....(INDICAR QUE INSTRUMENTOS, O TODOS)....., el cambio de la clasificación que le ha sido comunicada en los términos y condiciones establecidos en el presente formulario, y

**CERTIFICA** la veracidad y de las declaraciones realizadas para justificar la presente solicitud, en caso de que sean necesarias.

| Clasificación de origen | Cambios de Clasificación Posibles            |
|-------------------------|--|
| Cliente Minorista       | Cliente Profesional <input type="checkbox"/> |
| Cliente Profesional     | Cliente Minorista <input type="checkbox"/>   |

Cualquier cambio de clasificación a mayor protección (ej.: de profesional a minorista), este se realizará de forma directa tan solo con la firma del cliente de la presente solicitud.

Para los cambios de categoría de cliente minorista a profesional o de profesional a contraparte elegible, la Entidad necesita disponer de los datos que justifiquen el cumplimiento de los requisitos marcados por la Directiva. Por ello le rogamos marque a continuación los requisitos que reúne para el cambio de clasificación solicitado:

- **Supuesto 1: Cambio de Clasificación de Minorista a Profesional** (Personas físicas o jurídicas que declaran cumplir al menos dos de las tres siguientes condiciones)

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | DECLARO QUE en los últimos 4 trimestres he realizado operaciones de volumen medio superior a 125.000€ por trimestre en los mercados de valores, con una frecuencia media superior a 10 operaciones por trimestre, en los siguientes instrumentos: .....(INDICAR QUE INSTRUMENTOS)  |
| <input type="checkbox"/> | DECLARO QUE dispongo de un patrimonio en valores depositados en entidades financieras y en efectivo cuyo valor actual es superior a 500.000€.  |
| <input type="checkbox"/> | DECLARO QUE ocupo actualmente o he ocupado en el pasado durante al menos 1 año un cargo profesional en el sector financiero que requiere conocimientos sobre los servicios de inversión y auxiliares e instrumentos financieros a los que hace referencia la comunicación de la clasificación que he recibido de la Entidad. |

- **Supuesto 2: Cambio de Clasificación de Minorista a Profesional** (Persona jurídica, que a escala individual, declara cumplir al menos dos de las tres siguientes condiciones en relación con el último ejercicio contable cerrado)

- Activo total >20 Millones de euros
- Cifra Anual de Negocio >40 Millones de euros
- Recursos Propios >2 Millones de euros

Rellenar el espacio habilitado con los datos aportados por el cliente (expresado en euros)

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Activo Total:           |  |
| Cifra Anual de Negocio: |  |
| Recursos Propios:       |  |

**CONDICIONES DE LA SOLICITUD DE CAMBIO DE LA CLASIFICACIÓN MiFID  
DEL CLIENTE**

1. El cambio de clasificación solicitado por el Cliente será efectivo desde la fecha en que la Entidad admite, en su caso, el cambio de clasificación solicitado, que será comunicado por escrito. (ver documento *Comunicación Cliente Profesional*)
2. Cualquier inexactitud en los datos facilitados por el Cliente para justificar el cambio de clasificación solicitado eximirá a la Entidad de toda responsabilidad por la adaptación de las medidas de protección establecidas por la Normativa MiFID a la nueva clasificación obtenida en función de la información inexacta que haya sido aportada.
3. Los cambios de la Clasificación de Cliente admitidos por la Entidad se presentan en el siguiente cuadro adjunto:

| <b>Clasificación de Origen</b> | <b>Cambios de Clasificación Posibles</b> |
|--------------------------------|--|
| Cliente Minorista              | Cliente Profesional <sup>(1)</sup>       |
| Cliente Profesional            | Cliente Minorista                        |

<sup>(1)</sup> Previa declaración por el cliente del cumplimiento de los requisitos necesarios para que la Entidad admita este cambio de clasificación (tal y como están reflejadas las declaraciones señaladas en el presente formulario).

4. Las referencias realizadas a la comunicación por parte de la Entidad a sus Clientes de la clasificación asignada, de los derechos de reclasificación que les asisten y de sus implicaciones en las normas de protección que les van a ser aplicables en función de la clasificación finalmente obtenida, han de entenderse en relación con la información que en el momento de la mencionada comunicación la Entidad pone a disposición de los mismos.
5. En relación con la información, distinta a la de la Entidad, que el Cliente declara, la Entidad se obliga a guardar la máxima reserva y confidencialidad de la información facilitada, adoptando las medidas necesarias para evitar su divulgación, obligación que subsistirá de forma indefinida, incluso después de la conclusión de la prestación de los servicios, quedando en consecuencia sujeto/a a la obligación de secreto prevista en el art. 10 LOPD.

**CON LA FIRMA DE ESTE DOCUMENTO EL CLIENTE SOLICITA UN CAMBIO EN LA CLASIFICACIÓN ASIGNADA PARA SU RELACIÓN CON LA ENTIDAD EN EL ÁMBITO DE LA LEY DEL MERCADO DE VALORES. ASIMISMO RECONOCE QUE LA ENTIDAD, CON CARÁCTER PREVIO, EN EL CASO DE CAMBIO DE CLIENTE MINORISTA A PROFESIONAL, LE HA ADVERTIDO DE QUE DICHO CAMBIO IMPLICA LIMITACIONES EN CUANTO A LA PROTECCIÓN DEBIDA EN SU FAVOR SEGÚN LAS NORMAS DE CONDUCTA (ESPECIALMENTE LAS RELACIONADAS CON LA ENTREGA DE INFORMACIÓN DEL CLIENTE PARA LA PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE INVERSIÓN).**

## **ANEXO III Comunicación Cliente Profesional**

### **Comunicación Cliente Profesional**

Estimado cliente

De conformidad con lo dispuesto en la normativa aplicable a la prestación de servicios de inversión, la Entidad en base a la información de la que dispone, procedió a clasificarle como Cliente Minorista, comunicándole el derecho que le asiste a solicitar el tratamiento como cliente profesional.

El tratamiento como Cliente Minorista supone una mayor protección, puesto que se le reconocen mayores derechos de información, tanto con carácter previsto como posterior a la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión. En cambio, el tratamiento como cliente Profesional, parte del supuesto de que el cliente cuenta con una mayor experiencia y conocimientos financieros, y por lo tanto, se le otorga una menor protección y menores derechos de información.

Con fecha ----, usted nos envió el formulario de solicitud de tratamiento como Cliente Profesional y Renuncia expresa a su tratamiento como Cliente Minorista, con respecto al servicio de asesoramiento en materia de inversión o servicios auxiliares que vayan a ser prestados por la Entidad, en el que asimismo, declaraba que conocía las protecciones de los que se podía ver privado al ser tratado como Cliente Profesional

La Entidad, tras realizar la preceptiva evaluación, y haber comprobado que usted cumple con al menos dos de los requisitos exigidos por la normativa para poder renunciar a su tratamiento como Cliente Minorista, le comunica que, desde la fecha de la presente comunicación, usted será tratado como cliente Profesional

Finalmente le hacemos saber que usted puede solicitar de nuevo el tratamiento como Cliente Minorista comunicando su solicitud por escrito a la Entidad.

Si tiene cualquier duda o consulta en relación con el contenido de la presente carta, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

Agradecemos su confianza, y aprovechamos la ocasión para saludarle atentamente

**FECHA**

Fdo: Responsable EAF

## ANEXO IV TEST DE IDONEIDAD

### MIFID: TEST DE IDONEIDAD

CLIENTE:  
DIRECCION:  
NIF:  
TELEFONO:  
FECHA:

### SITUACIÓN FINANCIERA DEL CLIENTE

1. Fuente de ingresos periódicos:
  - 1.1. Actividad laboral
  - 1.2. Renta de bienes muebles en propiedad
  - 1.3. Renta de bienes inmuebles en propiedad
  - 1.4. Otros (especificar)
  
2. Origen del capital que desea invertir o reinvertir ahora
  - 2.1. Recolocar inversiones financieras existentes
  - 2.2. Herencia o donación
  - 2.3. Ingresos por negocios
  - 2.4. Otro origen
  
3. Composición del patrimonio
  - 3.1. Porcentaje en activos financieros:
  - 3.2. Porcentaje en patrimonio inmobiliario
  - 3.3. Porcentaje en el capital de empresas (no financiero)
  - 3.4. Otros
  
4. Que porcentaje del patrimonio financiero desea invertir
  - 4.1. Menos del 15%
  - 4.2. Entre el 15% y el 30%
  - 4.3. Entre el 30% y el 60%
  - 4.4. Más del 60%

5. Pasivos financieros como porcentaje del patrimonio:

- 5.1. Menos del 15%
- 5.2. Entre el 15% y el 30%
- 5.3. Entre el 30% y el 60%
- 5.4. Más del 60%

## OBJETIVOS DE INVERSIÓN

6. Horizonte temporal de la inversión.

- 6.1. Menos de seis meses
- 6.2. Entre 6 meses y 2 años
- 6.3. Entre 2 años y 5 años
- 6.4. Más de 5 años

7. Perfil de riesgo.

- 7.1. Muy conservador
- 7.2. Conservador
- 7.3. Moderado
- 7.4. Equilibrado
- 7.5. Arriesgado
- 7.6. Muy arriesgado

8. Fluctuaciones de inversión que está dispuesto a asumir

- 8.1. El objetivo es preservar el capital invertido y no estando dispuesto a asumir riesgos, aunque el rendimiento obtenido sea bajo
- 8.2. Está dispuesto a asumir fluctuaciones moderadas del capital invertido y acepta soportar fluctuaciones moderadas en el valor de la inversión
- 8.3. Está dispuesto a asumir fluctuaciones elevadas en el valor de la inversión si de esta forma existen posibilidades de alcanzar mayores rendimientos a medio o largo plazo
- 8.4. Está dispuesto a asumir fluctuaciones muy elevadas en el valor de la inversión si de esta forma existen posibilidades de alcanzar mayores rendimientos a medio o largo plazo

9. Porcentaje de patrimonio financiero que estaría dispuesto a invertir en activos de riesgo elevados:

- 9.1. Ninguno
- 9.2. Hasta el 10%
- 9.3. Del 10% al 25%
- 9.4. Del 25% 50%
- 9.5. Mas del 50%

## CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN CUANTO A INVERSIÓN, TIPO DE PRODUCTO, SERVICIOS...

10. Cuánto tiempo lleva realizado inversiones financieras, ya sea solo o con el apoyo de un asesor

- 10.1. Nunca
- 10.2. Menos de 1 año
- 10.3. Entre 1 y 3 años
- 10.4. Más de 3 años

11. Tipo de servicio de inversión que ha tenido durante los últimos 12 meses

- 11.1. Ninguno, ni ha invertido ni ha recibido asesoramiento ni ha contratado la gestión de la cartera
- 11.2. Ha contratado con una entidad financiera la gestión discrecional de la cartera
- 11.3. Ha invertido en instrumentos financieros habiendo recibido asesoramiento en inversiones de una entidad financiera o de una EAF
- 11.4. Ha invertido en instrumentos financieros por su cuenta sin haber recibido ningún tipo de asesoramiento

12. Naturaleza de las operaciones inversiones financieras en instrumentos financieros realizadas con anterioridad.

- 12.1. No se ha realizado ninguna operación en ninguno de los instrumentos indicados a continuación:

- 12.2. Depósitos bancarios
  - 12.3. Fondos de Inversión, planes de pensiones
  - 12.4. Renta Fija: letras del tesoro, bonos, obligaciones, pagares,
  - 12.5. Renta Variable: acciones
  - 12.6. Derivados: warrants, opciones, futuros, CFD, productos estructurados,..
13. Número de las operaciones realizadas en los últimos 12 meses: (tipo de cliente)
- 13.1. No se ha realizado ninguna operación
  - 13.2. Entre 1 y 10 operaciones
  - 13.3. Entre 10 y 20 operaciones
  - 13.4. Más de 20 operaciones
14. Nivel de conocimientos sobre instrumentos y mercados financieros.
- 14.1. Ninguno
  - 14.2. Conceptos básicos y solo de los mercados de valores más importantes
  - 14.3. Conocimiento moderado de los instrumentos financieros y mercados de valores así como los riesgos asociados a los mismos
  - 14.4. Conocimiento elevado del sector y de la terminología usada
  - 14.5. Conocimiento muy elevado, conociendo los riesgos asociados a las inversiones en fondos de gestión alternativa, fondos de inversión libre (hedge funds) y estructuras complejas
15. Experiencia profesional en entidades financieras donde está o ha estado familiarizado con los instrumentos y mercados financieros
- 15.1. Nunca ha estado relacionado con el sector financiero
  - 15.2. Durante menos de un año
  - 15.3. Durante más de un año y está totalmente familiarizado con los productos y mercados financieros

## ANEXO V PERFILES DE RIESGO DEFINIDOS POR LA ENTIDAD

La estructura de categorías definida por Aspain 11 Asesores Financieros EAF incorpora los siguientes niveles de riesgo para los clientes:

- **Muy Conservador:** Inversores cuyo objetivo de inversión es preservar el capital, no asumiendo riesgos sobre la inversión.
- **Conservador:** Inversores que valoran la seguridad en sus inversiones por encima de otras consideraciones. Se buscará la máxima rentabilidad para su ahorro, pero siempre que no suponga asumir riesgos importantes sobre su inversión ni una merma en la liquidez. El objetivo será conseguir rentabilidades algo más elevadas que las que ofrecen las inversiones sin riesgo exclusivamente centradas en la renta fija a corto plazo.
- **Moderado:** Inversores que desean tener seguridad pero sin renunciar al objetivo de rentabilidad para su inversión. El objetivo será conseguir rentabilidades más elevadas que las que ofrecen las inversiones exclusivamente centradas en la renta fija asumiendo riesgos controlados.
- **Equilibrado:** Inversores que desean tener seguridad sin renunciar al objetivo de rentabilidad para su inversión. siendo la rentabilidad final lo más importante, la seguridad estará siempre presente a la hora de invertir su capital. El objetivo es conseguir rentabilidades más elevadas que las que ofrecen las inversiones exclusivamente centradas en la renta fija a costa de asumir niveles equilibrados de riesgo
- **Arriesgado:** Inversores para los que, aún siendo la rentabilidad final lo más importante, la seguridad estará siempre presente a la hora de invertir su capital. El objetivo es conseguir rentabilidades más elevadas que las que ofrecen las inversiones exclusivamente centradas en la renta fija a costa de asumir niveles destacados de riesgo.
- **Arriesgado:** Inversores para los que la obtención de la máxima rentabilidad será su principal objetivo y para ello estarán dispuestos a asumir riesgos importantes.



**ANEXO VI. - FICHA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE**

**ANEXO 1**

**FICHA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE**

Nombre del empleado:

Puesto de trabajo:

Departamento:

**Identificación del cliente persona física<sup>1</sup>**

Nombre:

Fecha y lugar de nacimiento:

Domicilio:

DNI/NIE/Pasaporte:

Nacionalidad:

Profesión/actividad:

Persona de responsabilidad pública:

Otra información relevante:

Relación de documentación que aporta:

**Identificación del cliente persona jurídica**

Denominación:

Fecha de constitución:

Inscripción registral:

Domicilio social:

Domicilio fiscal:

Nacionalidad:

NIF/Código de identificación fiscal:

Objeto social:

Ambito de actividades:

Organo de Administración:

Administradores legales:

Administradores de hecho:

Grupo de sociedades/económico al que pertenece:

Otra información relevante:

Relación de documentación que aporta:

Persona de responsabilidad pública:

**Conocimiento de los apoderados/intervinientes en las operaciones**

Nombre:

Fecha y lugar de nacimiento/constitución:

Dirección:

DNI/NIE/Pasaporte/NIF:

Poderes:

Título con el que actúa:

Otra información relevante:

Persona de responsabilidad pública:

Relación de documentación que aporta:

**Descripción de las actividades del cliente**

**Descripción de las operaciones y servicios que solicita**

**Origen de los fondos a invertir**

**Gestiones y comprobaciones de contraste**

**Relación de documentos Adjuntos**

**Aspain 11 Asesores Financieros EAF**

**El cliente**

<sup>1</sup> Se identificará a la(s) persona(s) física(s) por cuya cuenta se pretenda establecer una relación de negocios o intervenir en cualesquiera operaciones y a la(s) persona(s) física(s) que en último término posean o controlen, directa o indirectamente, un porcentaje superior al 25% del capital o de los derechos de voto de una persona jurídica

## ANEXO VII CLASIFICACION INSTRUMENTOS COMPLEJOS/NO COMPLEJOS

| INSTRUMENTOS NO COMPLEJOS   | INSTRUMENTOS QUE DEBEN EVALUARSE BAJO LOS CRITERIOS DEL ART. 79 BIS APAR. 8 LETRA a) PÁRR. 2 y 3.   | INSTRUMENTOS COMPLEJOS  |
|---|---|---|
| <b>1. ACCIONES</b>  |   |   |
| (i) Acciones ordinarias de sociedades admitidas a cotización en mercados regulados<br><br>(ii) Acciones privilegiadas ordinarias de sociedades admitidas a cotización en mercados regulados<br><br>(iii) Derechos de suscripción preferente para adquirir acciones que sean automáticamente no complejas.   | (i) Acciones que no estén admitidas a cotización en mercados regulados<br><br>(ii) Acciones admitidas a cotización en mercados de terceros países<br><br>(iii) Certificados de depósito de acciones<br><br>(iv) Derechos de suscripción preferente para adquirir acciones (u otros instrumentos) que no son automáticamente no complejas.<br><br>(v) Acciones de instituciones de inversión colectiva no armonizadas abiertas o cerradas. | (i) Acciones convertibles.<br><br>(ii) Acciones privilegiadas convertibles o con un derecho de amortización anticipada (derivado implícito) y Participaciones preferentes.  |
| <b>2. INSTRUMENTOS DEL MERCADO MONETARIO, BONOS Y OTRAS FORMAS DE DEUDA TITULIZADA</b>  |   |   |
| (i) Instrumentos del mercado monetario que no incorporen un derivado implícito. Se incluyen:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Letras del Tesoro.</li> <li>- Certificaciones de depósito.</li> <li>- Pagarés.</li> </ul> (ii) Bonos que no incorporen un derivado implícito.<br><br>Se incluyen entre otros:<br><ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonos y obligaciones corporativas.</li> <li>- Bonos del Tesoro.</li> <li>- Cédulas, bonos y participaciones hipotecarias.</li> </ul> | (i) Certificados de depósito respecto de bonos y otras formas de deuda titulizada.<br><br>(ii) Títulos de deuda de interés variable (floating rate notes)<br><br>(iii) Determinados valores de deuda titulizada (Asset Backed Securities o ABS), otros instrumentos estructurados y bonos estructurados con garantía de un grupo de activos.  | (i) Instrumentos del mercado monetario, bonos y otras formas de deuda titulizada que incorporen un derivado implícito. Se incluyen:<br><br><ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Credit Linked Notes</i></li> <li>- Instrumentos estructurados cuyo comportamiento está ligado al comportamiento de un índice de bonos.</li> <li>- Instrumentos estructurados cuyo comportamiento está ligado al comportamiento de una cesta de acciones con o sin gestión activa.</li> <li>- Instrumentos estructurados con un nominal plenamente garantizado y cuyo comportamiento está ligado al comportamiento de una cesta de</li> </ul> |

|  |  |  |
|--|--|--|
|  |  | <p>acciones, con o sin gestión activa.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bonos y obligaciones convertibles.</li> <li>- Bonos que pueden amortizarse por el emisor antes de su madurez (Callable Bonds).</li> <li>- Bonos que permitan al tenedor obligar al emisor a recomprárselos en determinados momentos (Puttable Bonds).</li> </ul> <p>(ii) ABS (asset backed securities) y otros instrumentos estructurados que incluyan un derivado o incorporen estructuras que dificulten el entendimiento por parte del inversor del riesgo vinculado al producto.</p> <p>(iii) Bonos estructurados con garantía de un grupo de activos (por ejemplo, bonos de titulización hipotecaria o de créditos públicos) que incluyan un derivado o que incorporen estructuras que dificulten el entendimiento por parte del inversor del riesgo vinculado al producto.</p> |
| <b>3. UCITS Y OTRAS INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA</b> |  |  |
| (i) Participaciones o acciones de IIC armonizadas            | <p>(i) Participaciones de fondos no armonizados</p> <p>(ii) Acciones de instituciones de inversión colectiva no armonizadas abiertas o cerradas.</p> |  |
| <b>4. OTROS INSTRUMENTOS FINANCIEROS</b>                     |  |  |
| N/A  | Otros instrumentos financieros que no estén específicamente mencionados en el primer párrafo del artículo 79 bis apartado 8 letra a) de la LMV.      | <p>(i) Instrumentos financieros recogidos en los apartados 2 a 8 del artículo 2 de la LMV (derivados, CFD).</p> <p>(ii) Valores que den derecho a adquirir o a vender otros valores negociables o que den derecho a su liquidación en efectivo determinada por a valores negociables, divisas, tipos de interés o rendimientos, materias primas u otros índices o</p>  |

medidas incluyendo: Warrants,  
Covered warrants

## ESMA: Directrices sobre instrumentos complejos de deuda y depósitos estructurados

| CATEGORÍA DEL INSTRUMENTO  | LISTA (NO EXHAUSTIVA) DE EJEMPLOS  |
|--|--|
| <b>INSTRUMENTOS DE DEUDA QUE INCORPORAN UN DERIVADO</b>  |  |
| Incorporan un componente que causa que la totalidad o parte de los flujos de efectivo de un instrumento se modifiquen de acuerdo con una o varias variables definidas  | <ul style="list-style-type: none"> <li>a) Bonos y obligaciones convertibles y canjeables.</li> <li>b) Bonos y obligaciones indexados y turbo warrants.</li> <li>c) Bonos y obligaciones convertibles contingentes.</li> <li>d) Bonos que pueden amortizarse por el emisor antes del vencimiento (Callable Bonds) o bonos que permitan el tenedor obligar al emisor a recomprárselos en determinados momentos (Puttable Bonds).</li> <li>e) Notas vinculadas a riesgos crediticios.</li> <li>f) Warrants</li> </ul> |
| <b>INSTRUMENTOS DE DEUDA CON UNA ESTRUCTURA QUE DIFICULTA QUE EL CLIENTE ENTIENDA EL RIESGO</b>  |  |
| a) Instrumentos de deuda cuyo rendimiento depende del comportamiento de un conjunto de activos definido  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Bonos de titulación de activos y pagarés de empresa de titulación de activos,</li> <li>· Bonos de titulación hipotecaria sobre inmuebles residenciales (RMBS),</li> <li>· Bonos de titulación hipotecaria sobre inmuebles comerciales (CMBS),</li> <li>· Obligaciones de deuda garantizada (CDOs)</li> </ul>  |
| b) Instrumentos de deuda, cuyo rendimiento está subordinado al reembolso de deuda de terceros  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Instrumentos de deuda subordinados;</li> <li>· Certificados (definidos art. 2 ap. 1, punto 27 de la MiFIR).</li> </ul>  |
| c) Instrumentos de deuda donde el emisor puede modificar discrecionalmente los flujos de efectivo de los instrumentos  |  |
| d) Instrumentos de deuda con ausencia de amortización específica o fecha de vencimiento.   | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Obligaciones perpetuas</li> </ul>   |
| e) Instrumentos de deuda que cuenten con un instrumento financiero subyacente poco frecuente o no familiar.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Instrumentos de deuda referenciados a instrumentos financieros subyacentes, tales como índices de referencia no públicos, índices sintéticos, segmentos de mercado, medidas muy técnicas (incluyendo volatilidad del precio y combinaciones de variables);</li> <li>· Bonos de catástrofe</li> </ul>  |
| f) Instrumentos de deuda con mecanismos complejos para determinar o calcular el rendimiento  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Instrumentos de deuda estructurados de tal forma que el flujo de ingresos previsto pueda variar de manera frecuente y/o notablemente en determinados/diferentes momentos durante la duración del instrumento, ya sea debido a que se alcancen determinados umbrales predeterminados o en determinadas fechas concretas</li> </ul>   |
| g) Instrumentos de deuda estructurados de tal forma que pueden no ofrecer una amortización completa del principal:   | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Instrumentos de deuda que puedan ser objeto del instrumento de recapitalización interna</li> </ul>  |
| h) Instrumentos de deuda emitidos por una sociedad vehículo (SPV – Special Purpose Vehicle) en circunstancias en las que el nombre del instrumento de deuda o el nombre legal de la sociedad vehículo puedan confundir a los inversores sobre la identidad del emisor o del garante. |  |
| i) Instrumentos de deuda con mecanismos de garantía complejos  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Instrumentos de deuda con un mecanismo de garantía en el que el otorgamiento de la garantía depende de una o varias condiciones, aparte de la del incumplimiento del emisor;</li> </ul>   |

|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Instrumentos de deuda con un mecanismo de garantía en el que el nivel de garantía o el otorgamiento real de la garantía está sujeto a limitaciones temporales</li> </ul>   |
| j) Instrumentos de deuda con apalancamiento.   |   |
| <b>DEPÓSITOS ESTRUCTURADOS CON UNA ESTRUCTURA QUE DIFICULTA QUE EL CLIENTE ENTIENDA EL RIESGO DEL RENDIMIENTO</b>                          |   |
| a) El rendimiento recibido se vea afectado por más de una variable.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Depósitos estructurados en los que una cesta de instrumentos o activos tienen que superar un determinado índice de referencia para que pueda procederse al pago de un rendimiento;</li> <li>· Depósitos estructurados en los que el rendimiento se determina por la combinación de dos o más índices.</li> </ul>   |
| b) La relación entre el rendimiento y la variable relevante o el mecanismo para determinar o calcular el rendimiento sea compleja          | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Depósitos estructurados de tal forma que el mecanismo por el que se refleja el nivel de precios de un índice en el rendimiento implica diferentes datos del mercado (por ejemplo, uno o varios umbrales que se tengan que cumplir), o varias mediciones del índice en diferentes fechas;</li> <li>· Depósitos estructurados de tal forma que la ganancia de capital o interés devengado aumenta o disminuye en ciertas circunstancias específicas;</li> <li>· Depósitos estructurados de tal forma que el flujo de ingresos previstos pueda variar de manera frecuente y/o notablemente en determinados momentos sobre la duración del instrumento.</li> </ul> |
| c) La variable implicada en el cálculo del rendimiento sea poco frecuente o no familiar por parte del inversor minorista medio             | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Depósitos estructurados en los que el rendimiento está vinculado a un segmento de mercado, a un índice interno u otros índices de referencia no públicos, un índice sintético o una medida muy técnica, como la volatilidad de precios del activo</li> </ul>   |
| d) El contrato otorgue a las instituciones de crédito el derecho unilateral de terminar el acuerdo antes de su vencimiento                 |   |
| <b>DEPÓSITOS ESTRUCTURADOS CON UNA ESTRUCTURA QUE DIFICULTA QUE EL CLIENTE ENTIENDA EL COSTE DE UNA DESINVERSIÓN ANTES DEL VENCIMIENTO</b> |   |
| a) El coste de la desinversión antes del vencimiento no sea una cuantía fija.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Depósitos estructurados que contengan un coste de desinversión variable o «máximo» (por ejemplo, se carga una tarifa de hasta 300 euros en una desinversión antes del vencimiento);</li> <li>· depósitos estructurados que se refieren a un factor variable como una tasa de interés para el cálculo del coste de la desinversión</li> </ul>   |
| b) El coste de la desinversión antes del vencimiento no sea una cuantía fija para cada mes que reste hasta el plazo acordado.              | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Depósitos estructurados con un coste de desinversión variable o máximo para cada mes que reste hasta el plazo acordado (por ejemplo, una tarifa de hasta 50 euros mensual en caso de una desinversión antes del vencimiento).</li> </ul>   |
| c) El coste de desinversión antes del vencimiento no sea un porcentaje de la cuantía original invertida                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>· Depósitos estructurados con un coste de desinversión que sea al menos igual a la cantidad de rendimientos acumulados hasta la fecha de la desinversión anticipada.</li> </ul>  |

## CIRCULAR 1/2018, de 12 de marzo, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre advertencias relativas a instrumentos financieros de especial complejidad

| INSTRUMENTOS  | ADVERTENCIAS  |
|---|---|
| <p><b>Instrumentos financieros que resulten computables como recursos propios<sup>(1)</sup></b> (como deuda convertible, perpetua o, en determinados casos, deuda subordinada). Excepto las acciones<sup>(2)</sup>.</p> <p style="text-align: right;"><small>Apartado a), NORMA SEGUNDA</small></p>   | <p style="background-color: yellow;"><b>EN RELACION CON LA COMPLEJIDAD</b></p> <p><i>Esta propuesta de inversión incluye los siguientes instrumentos financieros:</i></p> <p style="padding-left: 20px;">* YY (deberá identificarse los documentos)</p> <p><i>Que no son sencillos y que pueden ser difíciles de entender. La Comisión Nacional del Mercado de Valores considera, con carácter general, no adecuada por su complejidad su adquisición por clientes minoristas. No obstante, la Entidad (identificar) ha evaluado positivamente la idoneidad de los mismos para usted.</i></p> <p>En el caso de instrumentos en los que el cliente minorista pueda asumir <b>compromisos financieros superiores a la inversión</b>, se deberá añadir un segundo párrafo a la advertencia, con el siguiente contenido:</p>  |
| <p><b>Los productos estructurados complejos</b> (bonos, obligaciones y otros valores [negociables/no negociables], contratos financieros no negociados en mercados secundarios o IIC), en los que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- el importe a reembolsar sea inferior al 90% de la inversión inicial</li> <li>- tengan subyacentes que no se negocien en mercados en los que se difundan precios diariamente</li> <li>- estén ligados a la ocurrencia de eventos relacionados con el riesgo de crédito</li> <li>- se incorporen estructuras complejas que dificulten a un cliente minorista la comprensión de los riesgos asociados al instrumento</li> </ul> <p style="text-align: right;"><small>Apartados b), c), d) y e), NORMA SEGUNDA</small></p>  | <p><i>Este es un producto con apalancamiento. Debe ser consciente de que las pérdidas pueden ser superiores al importe desembolsado inicialmente para su adquisición.</i></p> <p style="background-color: yellow;"><b>EN RELACIÓN CON LA RECAPITALIZACIÓN<sup>(3)</sup></b></p> <p><i>Está a punto de adquirir un producto que es un pasivo admisible para la recapitalización interna:</i></p> <p style="padding-left: 20px;">* YY (deberá identificarse los documentos)</p> <p><i>En caso de resolución del emisor de dicho instrumento financiero (proceso aplicable cuando el emisor sea inviable o sea previsible que vaya a serlo en un futuro próximo y por razones de interés público y estabilidad financiera resulte necesario evitar su liquidación concursal), dicho producto podría convertirse en acciones o ver reducido su principal y, en consecuencia, sus tenedores soportar pérdidas en su inversión por tal motivo.</i></p> <p style="background-color: yellow;"><b>EN RELACIÓN A LA DIFERENCIA SIGNIFICATIVA DEL IMPORTE<sup>(4)</sup></b></p> <p><i>De acuerdo con la estimación orientativa del valor actual de este instrumento financiero:</i></p> <p style="padding-left: 20px;">* YYYY (deberá identificarse el instrumento financiero)</p> <p><i>realizada por ZZZ (denominación de la entidad que haya realizado la estimación), y considerando todos los costes de esta transacción, usted está soportando un coste total aproximado del X% (deberá señalarse el porcentaje) del valor actual estimado de este instrumento / del importe nominal de este instrumento (se incluirá la opción correspondiente al tipo de instrumento de que se trate).</i></p> |
| <p><b>Los contratos financieros por diferencias y las opciones binarias.</b></p> <p style="text-align: right;"><small>Apartado f), NORMA SEGUNDA</small></p>  |   |
| <p><b>El resto de instrumentos financieros:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contratos de opciones, futuros, permutas, acuerdos de tipos de interés a plazo y otros contratos de instrumentos financieros derivados relacionados con: <ul style="list-style-type: none"> <li>o valores, divisas, tipos de interés o rendimientos, y otros que puedan liquidarse en especie o en efectivo</li> <li>o materias primas que deban o puedan (a petición de una de las partes) liquidarse en efectivo</li> <li>o materias primas que puedan ser liquidados mediante entrega física y no destinados a fines comerciales</li> <li>o variables climáticas, gastos de transporte, autorizaciones de emisión o tipos de inflación u otras estadísticas económicas oficiales, que deban o puedan liquidarse en efectivo</li> <li>o activos, derechos, obligaciones, índices y medidas no mencionadas anteriormente, que presentan las características de otros instrumentos financieros derivados</li> </ul> </li> <li>- Instrumentos financieros derivados para la transferencia del riesgo de crédito</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Excepto cuando se trate de instrumentos derivados negociados en mercados regulados, sistemas multilaterales de negociación o en sistemas organizados de contratación, y</li> <li>• siempre que incorporen estructuras complejas que dificulten a un cliente minorista la comprensión de los riesgos asociados al instrumento.</li> <li>• Excepto aquellos instrumentos que tengan la finalidad de dar cobertura.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><small>Apartado g), NORMA SEGUNDA</small></p> |   |



|   |  |
|---|--|
| <p>Aquellos <b>otros</b> que, tras un análisis específico, determine la Comisión Nacional del Mercado de Valores, una vez esta haya comunicado o publicado tal decisión.</p> <p style="text-align: right;">Apartado h), NORMA SEGUNDA</p> | <p><b>EN EXTRACTOS DE POSICIÓN<sup>(5)</sup></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>En el presente extracto se identifican determinados instrumentos financieros que son pasivos admisibles para la recapitalización interna. En caso de resolución del emisor de dichos instrumentos financieros (proceso aplicable cuando el emisor sea inviable o sea previsible que vaya a serlo en un futuro próximo y por razones de interés público y estabilidad financiera resulte necesario evitar su liquidación concursal), dichos productos podrían convertirse en acciones o ver reducido su principal y sus tenedores soportar pérdidas en su inversión como consecuencia de ello.</i></li> <li>• <i>Desde XX/XX/XXXX (fecha de entrada en vigor de la presente circular), resulta obligatorio advertir, antes de la contratación, de que la CNMV considera que determinados instrumentos financieros no son sencillos y pueden ser difíciles de entender, por lo que debido a su complejidad, con carácter general, no considera adecuada su adquisición por clientes minoristas. En el presente extracto se identifican los instrumentos incluidos en dicha obligación.</i></li> </ul> |
|---|--|

(1) Conforme a la normativa de solvencia de las entidades de crédito

(2) TRLMV, ARTÍCULO 217, Apartado 3: A efectos de lo previsto en este capítulo, no se considerarán instrumentos financieros no complejos:

- a) los valores que den derecho a adquirir o a vender otros valores negociables o que den lugar a su liquidación en efectivo, determinada por referencia a valores negociables, divisas, tipos de interés o rendimientos, materias primas u otros índices o medidas;
- b) los instrumentos financieros señalados en el artículo 2, apartados 2 a 8; y
- c) los instrumentos financieros recogidos en el artículo 2.1.c) que a su vez sean pasivos admisibles para la recapitalización interna de acuerdo a lo establecido en la sección 4.ª del capítulo VI de la Ley 11/2015, de 18 de junio, de recuperación y resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión.

(3) En un proceso de resolución los inversores minoristas **podrían soportar pérdidas relevantes**. La advertencia, para la que deberá recabarse la firma del inversor, identifica a las acciones o los instrumentos de deuda que pueden verse afectados, potencialmente, por estas situaciones.

(4) Entre el importe por el que se vaya a realizar la transacción y la estimación del valor real del instrumento.

(5) Únicamente será obligatorio identificar en extractos periódicos de posiciones dichos instrumentos financieros **una sola vez**.

**Orden ECC/2316/2015, de 4 de noviembre, relativa a las obligaciones de información y clasificación de productos financieros (en virtud del indicador de riesgo)**

| CATEGORÍA    | INSTRUMENTO  |  |
|--------------|--|--|
| NO COMPLEJOS | CLASE 1  | Los depósitos bancarios en euros ofertados por entidades de crédito a los que se refiere el artículo 2.1.b).   |
|              |  | Los productos de seguros con finalidad de ahorro, incluidos los planes de previsión asegurados.  |
|              | CLASE 2  | Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan al menos de un compromiso de devolución del 100 por ciento del principal invertido con un plazo residual igual o inferior a 3 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos, deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 1, según se define en el apartado 2, del artículo 6 de esta Orden.                  |
|              | CLASE 3  | Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros y que dispongan al menos de un compromiso de devolución del 100 por ciento del principal invertido con un plazo residual superior a 3 e igual o inferior a 5 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de estos compromisos deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2 según se define en el apartado 2, del artículo 6 de esta Orden.   |
|              | CLASE 4  | Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan al menos de un compromiso de devolución del 100 por ciento del principal invertido con un plazo residual superior a 5 años e igual o inferior a 10 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de este compromiso deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2 según se define en el apartado 2, del artículo 6 de esta Orden. |
|              | CLASE 5  | Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros y que dispongan de un compromiso de devolución del 100 por ciento del principal invertido con un plazo residual superior a 10 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de este compromiso deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2 según se define en el apartado 2, del artículo 6.  |
|              |  | Instrumentos financieros de carácter no subordinado denominados en euros que dispongan de un compromiso de devolución de al menos el 90 por ciento del principal invertido con un plazo residual igual o inferior a 3 años. El instrumento financiero, o en su defecto, la entidad originadora, emisora o garante de este compromiso deberá disponer de una calificación crediticia de nivel 2 según se define en el apartado 2.   |
| CLASE 6      | Resto de los productos financieros definidos en el artículo 2 y no contemplados en ninguna otra clase. |  |

## **ANEXO VIII MODELO DE RECOMENDACIÓN**

Acceso al modelo EAF-CGE: [Ficha Conocimiento Cliente \(KYC\)](#)

## **ANEXO IX OPERACIÓN NO IDÓNEA**

### **OPERACIÓN NO IDÓNEA**

Estimado cliente

La entidad le informa que la operación analizada ....., no es idónea para Usted y la recomendación de la entidad es que Usted no la realice.

La entidad ha analizado esta operación solo porque Usted lo ha solicitado. La entidad por su propia iniciativa nunca se la habría recomendado, dado que el servicio de asesoramiento financiero que le presta le obliga a presentarle exclusivamente recomendaciones idóneas a sus objetivos de inversión, situación financiera y conocimientos y experiencia y ésta operación no lo es”.

D.....

ASPAIN 11 ASESORES FINANCIEROS EAF

## **ANEXO X- DOCUMENTACION/NORMATIVA PENDIENTE AÑADIR NORMATIVA MIFID**

- Texto Refundido Ley del Mercado de Valores  
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2015-11435>
- Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre el régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión y de las demás entidades que prestan servicios de inversión (pendiente de modificación)  
<http://www.boe.es/buscar/pdf/2008/BOE-A-2008-2824-consolidado.pdf>
- **Reglamento Delegado (UE) 2017/565** de (25.04.2016) por el que se completa la Directiva 2014/65/UE en lo relativo a los **requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión** y términos definidos a efectos de dicha Directiva
- Reglamento Delegado (UE) 2017/565 de la Comisión de 25 de abril de 2016 por el que se completa la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a los requisitos organizativos y las condiciones de funcionamiento de las empresas de servicios de inversión y términos definidos a efectos de dicha Directiva  
<https://www.boe.es/doue/2017/087/L00001-00083.pdf>
- Circular 3/2013, de 12 de junio, de la CNMV, sobre el desarrollo de determinadas obligaciones de información a los clientes a los que se les prestan servicios de inversión, en relación con la evaluación de la conveniencia e idoneidad de los instrumentos financieros.  
<http://www.boe.es/boe/dias/2013/06/19/pdfs/BOE-A-2013-6658.pdf>
- Circular 1/2014, de 26 de febrero, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre los requisitos de organización interna y de las funciones de control de las entidades que prestan servicios de inversión.  
<http://www.boe.es/boe/dias/2014/04/03/pdfs/BOE-A-2014-3559.pdf>
- Guía sobre la prestación del servicio de asesoramiento en materia de inversión  
[https://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS\\_Perfil/GuiaAsesoramientoInversion.pdf](https://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS_Perfil/GuiaAsesoramientoInversion.pdf)
- Guía sobre catalogación de los instrumentos financieros como complejos o no complejos.  
[https://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS\\_Perfil/GuiaInstrumComplejosNOComplejos.PDF](https://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS_Perfil/GuiaInstrumComplejosNOComplejos.PDF)
- Guía de actuación para el análisis de la conveniencia y la idoneidad  
[https://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS\\_Perfil/GuiaConvenienciaIdoneidad.PDF](https://www.cnmv.es/DocPortal/GUIAS_Perfil/GuiaConvenienciaIdoneidad.PDF)
- Documento de preguntas y respuestas sobre la circular 3/2013, de 12 de junio, de la CNMV  
<https://www.cnmv.es/Portal/verDoc.axd?t={ecfc2921-9b66-40d3-8e64-177a3fac2172}>
- Directrices relativas a determinados aspectos de los requisitos de idoneidad de la MiFID  
[https://www.cnmv.es/DocPortal/Legislacion/NormativaComunitaria/Guias/Idoneidad\\_MiFID.pdf](https://www.cnmv.es/DocPortal/Legislacion/NormativaComunitaria/Guias/Idoneidad_MiFID.pdf)

## REGISTROS

### 1- CLIENTES POTENCIALES

REGISTRO DE CLIENTES POTENCIALES

| CLIENTE | CIF/NIF | DATOS CONTACTO | FECHA INFORMACIÓN | TIPO CLIENTE (1) | R/NO R (2) | SERVICIO DEMANDADO | INFORMACION AL CLIENTE (3) |
|---------|---------|----------------|-------------------|------------------|------------|--------------------|----------------------------|
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |
|         |         |                |                   |                  |            |                    |                            |

(1): Minorista Persona Física (MPF), Minorista Persona Jurídica (MPJ), Profesional Sector Financiero (PSF), Profesional Sector No Financiero (PSnF), Otros (O)  
 (2): R- Residente/ No R: No Residente  
 (3): Información de la EAFI: sobre los servicios que presta, tarifas incentivos....

### 2- CLIENTES

REGISTRO DE CLIENTES

| CLIENTE | CIF/NIF | TIPO CLIENTE (1) | R/NO R (2) | PERFIL CLIENTE (3) | TEST PBC (4) | INFORMACION AL CLIENTE (5) | FECHA CONTRATO | ACTIVIDAD (6) | FUENTE DE INGRESOS PERIÓDICOS | ORIGEN DE LOS FONDOS A INVERTIR | COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO | PORCENTAJE A INVERTIR | PASIVOS FINANCIEROS | FECHA BAJA |
|---------|---------|------------------|------------|--------------------|--------------|----------------------------|----------------|---------------|-------------------------------|---------------------------------|----------------------------|-----------------------|---------------------|------------|
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |
|         |         |                  |            |                    |              |                            |                |               |                               |                                 |                            |                       |                     |            |

(1): Minorista Persona Física (MPF), Minorista Persona Jurídica (MPJ), Profesional Sector Financiero (PSF), Profesional Sector No Financiero (PSnF), Otros (O)  
 (2): R- Residente/ No R: No Residente  
 (3): 1: Defensivo, 2: Moderado, 3: Equilibrado, 4: Dinámico, 5: Arriesgado. (Indicar los que tenga definidos la EAFI)  
 (4): Clasificación del riesgo del cliente en relación con la Prevención del Blanqueo de Capitales  
 (5): Información de la EAFI: sobre los servicios que presta, tarifas incentivos....  
 (6): Actividad realizada por el cliente  
 (8): Descripción detallada de los motivos que justificaron el poner fin a la relación.

### 3- TEST DE IDONEIDAD

### 4- PRODUCTOS NO CONVENIENTES

| CLIENTES EVALUADOS - PRODUCTOS NO CONVENIENTES |         |                    |                                |                    |              |
|--|---------|--------------------|--------------------------------|--------------------|--------------|
| CLIENTE  | CIF/NIF | PERFIL CLIENTE (1) | INSTRUMENTOS NO CONVENIENTES * | FECHA CALIFICACION | FECHA CAMBIO |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |
|  |         |                    |                                |                    |              |

\* Instrumentos no convenientes o no deseados por el cliente

5- RECOMENDACIONES

REGISTRO DE RECOMENDACIONES

| CLIENTE | FECHA RECOMENDACION |        | PRODUCTO/VALOR |                |         |      |       |        |                  |            |                           | Recomendaciones: COMPRA/CLASIFICAR |                    | Recomendaciones: VENDER/REEMBOLSA |        | Resto: MANTENER |                      | % SI CARTER A | REF. ANALI SIS |                   |        |            |                      |  |  |  |
|---------|---------------------|--------|----------------|----------------|---------|------|-------|--------|------------------|------------|---------------------------|------------------------------------|--------------------|-----------------------------------|--------|-----------------|----------------------|---------------|----------------|-------------------|--------|------------|----------------------|--|--|--|
|         | FECH CLIENTE        | INICIO | FINITE         | COO. D. USU... | NOMISEE | FECH | OMISA | EMISOR | Valor adic. SING | NOM. RESGO | CIÓN GRAS. DIVER/ (SINIO) | Comple                             | Importe recomend o | Importe especuado                 | Nº Rec | Nº Títulos      | Importe recomenda do |               |                | Importe especuado | Nº Rec | Nº Títulos | Importe recomend ado |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |
|         |                     |        |                |                |         |      |       |        |                  |            |                           |                                    |                    |                                   |        |                 |                      |               |                |                   |        |            |                      |  |  |  |

6- INCENTIVOS PERCIBIDOS

**REGISTRO DE INCENTIVOS**

| FECHA | ENTIDAD PAGADORA | CONCEPTO | % RETROCESION | IMPORTE | FECHA DEVOLUCION |
|-------|------------------|----------|---------------|---------|------------------|
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |
|       |                  |          |               |         |                  |

**7- INCENTIVOS CLIENTES**

**REGISTRO DE INCENTIVOS POR CLIENTE**

| FECHA | ENTIDAD PAGADORA | CONCEPTO | CLIENTE | IMPORTE | EFFECTOS CALIDAD DEL SERVICIO (1) | MEDIDAS ADOPTADAS PARA NO PERJUDICAR AL CLIENTE (2) | FECHA COMUNICACION EX ANTE | FECHA COMUNICACION EX POST | FECHA DEVOLUCION |
|-------|------------------|----------|---------|---------|-----------------------------------|---|----------------------------|----------------------------|------------------|
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |
|       |                  |          |         |         |                                   |   |                            |                            |                  |

(1) AUMENTO CALIDAD DEL SERVICIO  
 Seguimiento continuado  
 Amplia gama de instrumentos financieros  
 Asesoramiento sobre la asignación óptima de activos  
 Informes periódicos de los instrumentos financieros  
 ...  
 (2) MEDIDAS ADOPTADAS PARA NO PEJUDICAR AL CLIENTE  
 Devolucion. Menos coste asesoramiento  
 Informacion