



SOCIEDAD DE
VALORES, S. A.

Clasificación de clientes y productos

Contenido

I. Clasificación de clientes.	3
1. Norbolsa clasifica a los clientes en una de estas tres categorías.	3
2. Norbolsa tiene establecidos unos procedimientos internos para clasificar a los clientes.	3
3. Norbolsa tiene elaborado un test de idoneidad y un test de conveniencia.	3
4. Test de idoneidad.	4
5. Test de conveniencia.	4
II. Clasificación de productos.	4

I. Clasificación de clientes.

1. Retail
2. Profesional
3. Contraparte elegible

Actualmente, Norbolsa no tiene clientes de la categoría “contraparte elegible”, sus clientes son retail o profesionales.

1. Norbolsa clasifica a los clientes en una de estas tres categorías.

Pueden existir clientes profesionales que sean o acaben siendo particulares y viceversa.

También puede haber clientes profesionales que sean o acaben siendo contraparte elegible y viceversa.

La clasificación del cliente en una u otra categoría determinará la protección y tratamiento según las normas de conducta.

Por ello, Norbolsa:

- Establece qué clientes deben estar en cada categoría, por cada servicio y para cada tipo de valor e instrumento y sus implicaciones.
- Informa al cliente de la categoría a la que pertenece y sus implicaciones.
- Trata a cada cliente según su categoría.

2. Norbolsa tiene establecidos unos procedimientos internos para clasificar a los clientes.

Informáticamente se han adaptado las bases de datos para tener identificados a los clientes por categorías.

Cada cliente tiene una referencia numérica correspondiente a su categoría, que permite la identificación y clasificación automática.

Norbolsa establecerá también una catalogación de “clientes clasificados” a efectos de OPVs o suscripción de valores.

3. Norbolsa tiene elaborado un test de idoneidad y un test de conveniencia.

Norbolsa sólo evalúa la idoneidad del cliente cuando existe asesoramiento de inversión y/o gestión discrecional de carteras de inversión. A la fecha, Norbolsa no realiza servicios de asesoramiento y/o de gestión discrecional de carteras de inversión a clientes retail o particulares.

Por ello, actualmente Norbolsa no les formula test de idoneidad, aunque dispondrá de un modelo de tes de idoneidad.

Norbolsa no realiza test de conveniencia si se trata de mera ejecución o recepción y transmisión de ordenes de clientes, en un mercado organizado, tampoco por las mismas razones el test de idoneidad.

Norbolsa informará de ello al cliente, explicándole que no está obligada a evaluar la conveniencia del servicio prestado y que por tanto, no goza de la correspondiente protección de las normas de conductas que le afectan.

Norbolsa sí realizará el test de conveniencia a aquellos clientes susceptibles de acudir a OPVs o a suscribir valores en las correspondientes OPS o emisiones de renta fija, evaluando la conveniencia al suscribir o adquirir los productos que se ofrezcan.

El test de conveniencia evalúa el conocimiento y experiencia del cliente o posibles clientes en relación con el producto o servicio de inversión ofrecido o demandado.

4. Test de idoneidad.

Norbolsa para evaluar la idoneidad y recomendar los servicios de inversión e instrumentos financieros que más convengan al cliente, obtendrá del cliente:

- Los conocimientos del cliente respecto del tipo concreto de producto o servicio.
- Su experiencia en el ámbito de inversión correspondiente al tipo concreto de producto o servicio.
- Su situación financiera.
- Sus objetivos de inversión.

En el apartado XVI se adjunta test de idoneidad.

5. Test de conveniencia.

Norbolsa tiene elaborado un test de conveniencia para evaluar el conocimiento y experiencia del cliente o posible cliente en relación con el producto o servicio de inversión ofrecido o demandado.

La estructura básica del test de conveniencia es la siguiente:

- Tipos de servicios, operaciones e instrumentos financieros con que está familiarizado el cliente.
- Naturaleza de las operaciones del cliente sobre instrumentos financieros.
- Volumen de las operaciones del cliente sobre instrumentos financieros.
- Frecuencia de las operaciones del cliente sobre instrumentos financieros.
- Periodo durante el cual se han llevado a cabo.
- Nivel de educación.
- La profesión o profesión anterior pertinente.

En el apartado XVII se adjunta test de conveniencia.

II. Clasificación de productos.

1. La actividad de Norbolsa se centra en:

- Ejecución de ordenes de clientes: renta fija, renta variable, derivados y warrants.
- Transmisión de órdenes de clientes a terceros, fundamentalmente mercados extranjeros.
- Comercialización de productos como OPVs y OPSs y emisiones de renta fija (no fondos de inversión, ni productos similares).
- Gestión de carteras de clientes institucionales (profesionales), no particulares.
- Análisis de valores, empresas, macroeconomía y microeconomía.
- Valoración de derivados a clientes institucionales (profesionales), no particulares.

No se efectúa asesoramiento, ni gestión de cartera, ni valoración de derivados a particulares (retail).

En base a los criterios definidos más adelante, se han clasificado como:

- Productos no complejos, la ejecución de ordenes en mercados organizados de activos de renta fija y de renta variable y la comercialización de OPVs, OPSs y emisiones de renta fija y deuda.
- Productos complejos, la ejecución de órdenes de derivados y warrants en mercados organizados.

2. Para la clasificación de productos, la MiFID establece que debe atenderse a los siguientes criterios:

2.1.

- Nivel de riesgo:
 - Comprensión por el cliente del nivel y naturaleza del riesgo.
 - Adecuación de dicho riesgo con el riesgo tolerado por el cliente.
- Liquidez del producto:
 - Duración de la inversión
 - Necesidades de liquidez del cliente.
- Complejidad del producto:
 - Cuanto más sencillo de explicar, más sencillo de entender.
 - Cuando el producto es la combinación de más de un producto implicando un nivel de riesgo mayor que el del producto aparente, debe informarse directamente al cliente de esta circunstancia.
- Nivel de información pública y fiable sobre el producto:
 - Contra más cantidad y fiabilidad de la información, más protección del inversor al suscribir/adquirir un producto.
- Aplicar criterios propios a las diferentes actividades, determinando la idoneidad de los inversores:
 - Gestión de carteras y asesoramiento.
 - Tolerancia al riesgo (de crédito, país, pérdida de principal), necesidades de liquidez del inversor.

En base a estos criterios, se ha establecido que los productos definidos como complejos (ejecución de órdenes de derivados y warrants en mercados organizados), son de alto riesgo.

2.2. Determinación de la conveniencia de los productos.

- Niveles de conocimiento del cliente.
 - Niveles de experiencia del cliente.
- Determinación del carácter “no complejo” de los productos.
 - Los que se limiten exclusivamente a la ejecución o recepción y transmisión de órdenes de clientes en mercados regulados a instancias del propio cliente.
 - Deberá informarse al cliente que no está obligada a evaluar la adecuación del instrumento o servicio prestado.
 - También tener en cuenta:
 - Frecuencia de disposición o reembolso.
 - Valores que no exijan aportación de cantidad de efectivo adicional.
- Elementos a tomar en consideración en la determinación de la conveniencia respecto a valores “complejos”.
 - Dificultad de la comprensión del comportamiento financiero del producto.
 - Comprensión de los elementos de la estructura de la operación a realizar.

Conclusión: un producto será más complejo cuanto más complejo sea la comprensión de los elementos que determinan su comportamiento financiero.

Actualmente, Norbolsa limita la actividad de sus clientes de retail a la ejecución de órdenes que transmiten en un mercado organizado y a la suscripción de valores en OPVs, OPSs y emisiones de renta fija.

A los clientes profesionales no les afecta los niveles de complejidad o riesgo de los productos dados sus conocimientos.

2.3. Norbolsa y la clasificación de productos.

Norbolsa establece categorías de productos e instrumentos financieros en complejos y no complejos.

Asimismo, establece un nivel de riesgos de estos, con las categorías de riesgo alto, medio y bajo.

Asimismo, estas categorías y niveles de riesgos lo relacionan con los clientes a los efectos de la conveniencia o no de suscribir dichos productos.

En todo caso, reiteramos que los clientes de retail, sólo transmiten órdenes para su ejecución en un mercado organizado, por lo que se trata de productos no complejos y que no están protegidos por las normas de conducta (no test de idoneidad, no test de conveniencia).

También existen clientes de retail que suscriben valores en OPVs u OPSs para los cuales se establece el test de conveniencia y se les informa de la categoría del producto (complejo, no complejo) y del riesgo alto, medio y bajo.

Respecto a la gestión de cartera y asesoramiento, se da exclusivamente a clientes profesionales (institucionales) que poseen la preparación, medios y experiencia en los mercados para valorar el riesgo y la complejidad del producto.