

Don Eduardo Manso Ponte  
Comisión Nacional del Mercado de Valores  
Dirección General de Mercados  
C/Edison 4  
28006 Madrid

21 de julio de 2021

Muy señores nuestros,

De conformidad con su escrito del pasado 25 de mayo de 2021 (Nº de registro de salida 2021098170) referente a determinada información de los informes financieros consolidados correspondientes al 31 de diciembre de 2020, a continuación, se responde a las cuestiones indicadas. En lo sucesivo, nos referimos a Liberbank indistintamente como “el Banco”, “la entidad dominante”, “la Entidad” y a Liberbank y sus dependientes como “el Grupo”.

1. De acuerdo con la nota 25 de la memoria consolidada, la entidad vendió en el primer semestre de 2020 un 2,23% de participación en Caja de Seguros Reunidos Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. (Caser), reduciendo su participación en Caser al 9,99%. Adicionalmente, alcanzó un acuerdo con dicha entidad *“para novar el contrato de distribución de seguros generales, que incluyó el cobro en efectivo de 43.000 miles de euros, como contraprestación a la renuncia de Liberbank a su derecho de salirse de la red de distribución de Caser ante el cambio de control de la compañía, manteniéndose el esquema del resto de comisiones por distribución que actualmente recibe Liberbank.”*

En la misma nota, se detallan las comisiones a recibir por la entidad, de acuerdo con dicho contrato:

*“a. Comisiones por ventas: se devengarán a medida que se perfeccionen los contratos de seguro, por un importe variable calculado en base a la prima neta efectivamente cobrada por Caser.*

*b. Comisión complementaria: 43.000 miles de euros, que con fecha 26 de junio de 2020 ha sido cobrada en efectivo. El Grupo, conforme a la NIIF 15, ha analizado las obligaciones de desempeño que dan derecho a percibir este cobro y en base a dicho análisis, ha concluido que las obligaciones de desempeño ejecutadas a la fecha suponen el registro de un ingreso de 38.213 miles de euros registrados en el epígrafe de “Ingresos por comisiones - Otras comisiones” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2020. Asimismo, las*

*obligaciones de desempeño que se cumplirán en ejercicios futuros, ascienden a 4.787 miles de euros, las cuales han sido periodificadas en el epígrafe de “Otros pasivos” del balance consolidado al 31 de diciembre de 2020 y se devengarán a medida que se materialice su cumplimiento.”*

En ese sentido, el párrafo 22 de la NIIF 15 *Ingresos ordinarios procedentes de contratos con clientes*, establece que “*al comienzo del contrato, la entidad evaluará los bienes o servicios prometidos en un contrato con un cliente e identificará como obligación de ejecución cada promesa de transferir al cliente [...]*”. Así, el párrafo 35 de la referida norma determina que uno de los criterios para concluir que una obligación de desempeño se satisface a lo largo del tiempo es “*que el cliente reciba y consuma simultáneamente los beneficios proporcionados por la ejecución de la entidad a medida que esta la lleve a cabo*”.

En este sentido, le indicamos que en el “Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión del ejercicio siguiente. Ejercicio 2019” se indica que de acuerdo con lo establecido por los párrafos B48 a B50 de la NIIF 15, para el reconocimiento como ingreso de las comisiones iniciales no reembolsables, los emisores deberán evaluar: i) si la comisión se refiere a la transferencia de un bien o servicio prometido y, en su caso, si debe contabilizarse como una obligación de ejecución independiente, y ii) si las comisiones iniciales son un pago anticipado por bienes o servicios futuros y, por tanto, se reconocerán como ingresos ordinarios cuando se proporcionen dichos bienes o servicios futuros.

Por último, cabe señalar que en el “Informe sobre la supervisión por la CNMV de los informes financieros anuales y principales áreas de revisión de las cuentas del ejercicio siguiente. Ejercicio 2017” se señaló que en situaciones donde exista una involucración futura en la gestión de las transacciones, que haya motivado la recepción de una comisión inicial y existan compromisos a futuro para realizar, o no realizar, determinadas actuaciones, debían extremarse las cautelas respecto del reconocimiento de dicha comisión en el momento inicial, cuando el pago up front implicase una obligación para el emisor, bien de permitir y mantener el acceso a una relación concreta que el emisor tiene con terceros, o de continuar realizando determinadas actuaciones o servicios con un predeterminado nivel de diligencia.

En relación con este punto:

- 1.1. Faciliten un detalle de las obligaciones de desempeño satisfechas en el momento de la firma del contrato, explicando en qué cláusulas del contrato u otra documentación relevante se señala expresamente, que hayan supuesto una transferencia ya realizada al cliente de bienes o servicios, que hubieran permitido

el reconocimiento de un ingreso de 38.213 miles de euros, e indiquen los párrafos de la NIIF 15 que amparan el tratamiento contable aplicado.

1.2. Describan qué análisis han realizado para distribuir los 43.000 miles de euros de comisiones entre la parte registrada en la cuenta de pérdidas y ganancias de 2020 y la periodificada a lo largo de la vigencia del contrato.

1.3. Aporten copia íntegra del contrato y reseñen expresamente aquella/s cláusula/s del nuevo contrato firmado con Caser y cualquier otro acuerdo complementario alcanzado con Caser, que se refieran: (i) al cobro de la comisión fija inicial no reembolsable por importe de 43.000 miles de euros y su vinculación a posibles contraprestaciones ya realizadas; y (ii) la duración del contrato y, en su caso, la existencia de posibles limitaciones a su resolución anticipada por parte de Liberbank, y los efectos legales previstos.

El registro del ingreso de 38.213 miles de euros, se fundamentó en los siguientes apartados de la NIIF 15, a los que haremos referencia a lo largo de la explicación:

- **Punto 2:** *“Una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias para representar la transferencia de los bienes o servicios comprometidos con los clientes por un importe que refleje la contraprestación a que la entidad espera tener derecho, a cambio de dichos bienes o servicios”.*
- **Punto 22:** *“Al comienzo del contrato, una entidad evaluará los bienes o servicios comprometidos en un contrato con un cliente e **identificará como una obligación de desempeño cada compromiso de transferir al cliente**”.*
- **Punto 25:** *“Las obligaciones de desempeño no incluyen actividades que una entidad debe llevar a cabo para cumplir un contrato, a menos que dichas actividades transfieran un bien o servicio al cliente. **Por ejemplo, un suministrador de servicios puede necesitar realizar varias tareas administrativas para establecer un contrato. La realización de dichas tareas no transfiere ningún servicio al cliente a medida que se van realizando.** Por ello, dichas tareas para establecer un contrato no son un obligación de desempeño.”*
- **Punto 31:** *“Una entidad reconocerá los ingresos de actividades ordinarias cuando (o a medida que) **satisfaga un obligación de desempeño** mediante la transferencia de los bienes o servicios comprometidos (es decir, uno o varios activos) al cliente.”*
- **Punto 47:** *La contraprestación que se compromete en un contrato con un cliente puede incluir **importes fijos, importes variables, o ambos.***
- **Punto 56:** *“Una entidad **incluirá en el precio de la transacción todo o parte de la contraprestación variable** estimada de acuerdo con el párrafo 53 solo en la medida en que sea **altamente probable que no ocurra una reversión significativa del***

*importe del ingreso de actividades ordinarias acumulado reconocido cuando posteriormente se resuelva la incertidumbre sobre la contraprestación variable”.*

Los 38.213 miles de euros, son una parte de la comisión de 43.000 miles de euros, recogida en la cláusula 11 Quáter del Contrato de Novación de Agencia de 2020, y que constituyen un ingreso por actividades ordinarias (en los términos del párrafo 2 de la NIIF 15). Dicha comisión se califica en el contrato de novación como **“complementaria a las actividades de mediación en la comercialización”**, actividades consistentes en la “búsqueda de clientes a través de la red”, y es distinta de las comisiones por **“distribución”** y por **“participación en resultados”** que igualmente se contemplan en el contrato.

Así como las comisiones por **distribución y por participación en resultados** están ligadas a la obligación de desempeñar las actividades futuras de mediación en la comercialización de seguros, y por lo tanto se devengan a lo largo de la vida del contrato (conforme a lo establecido en el punto 31 de la NIIF 15), la comisión **complementaria está motivada por la renuncia de Liberbank a su derecho de salirse de la red de distribución de CASER ante un cambio de control de la compañía, que se produce tras la compra de CASER por el Grupo Helvetia, siendo ésta su obligación principal** (punto 22 de la NIIF 15). Ese derecho de Liberbank está recogido en la cláusula 7.1.C) iii) del Contrato de Distribución de 2013. En este sentido la comisión complementaria es similar a una *sign-on bonus* de un contrato directivo, que se devenga a la firma del contrato, y es independiente de la prestación de servicios que se produzca con posterioridad, que será retribuida con otro tipo de prestaciones. La comisión complementaria no está sujeta a que se materialice ningún cumplimiento de obligaciones de tracto sucesivo, no existe una involucración futura en la gestión de transacciones, ni tan siquiera está motivada por compromisos a realizar en el futuro.

**Sirva como prueba de lo antes expuesto que, el Contrato de Distribución de 2013, novado en 2020, no contiene, en relación con la comisión complementaria, cláusula alguna que obligue a Liberbank a buscar un determinado número de clientes, o de pólizas. Tampoco exigen en modo alguno, ni condicionan el cobro de la comisión complementaria, al cumplimiento del plan de negocio.**

A mayor abundamiento, el Acta del Consejo Supervisor (de CASER) del Acuerdo de Exclusividad de fecha 3 de julio de 2020 (que se adjunta) recoge expresamente que la **“comisión complementaria a las actividades de mediación, constituye un importe fijo, no revisable ni ajustable por circunstancia alguna, que se devenga en su totalidad en la fecha de su firma el pasado 25 de junio de 2020”**, esta aclaración y su referencia al devengo de la comisión complementaria en la fecha de la firma, corrobora la correcta interpretación de la NIIF 15.

La normativa también requiere como condición para el registro del ingreso, que sea altamente probable que no se vaya a producir una reversión significativa de los ingresos registrados (ver párrafo 56 de la NIIF 15), es por ello que se hace necesario analizar bajo qué circunstancias cabría devolver total o parcialmente la comisión complementaria puesto que toda actividad (diferente de aquellas que no trasfieran un servicio al cliente a medida que se van realizando), que hubiera que desarrollar para asegurar el cobro de la comisión complementaria, sería considerada una obligación de desempeño, y había que tenerla en cuenta para determinar el momento de devengo de la comisión (ver puntos 22 y 25 de la NIIF 15).

Del análisis del clausulado del Contrato de Distribución y de sus novaciones posteriores, se desprende que, **la única posibilidad de que el Banco tenga que devolver la comisión complementaria**, bien de forma íntegra o parcial, **es que durante los primeros cinco años de vida del contrato** se diera alguna de las condiciones estipuladas en el mismo para su resolución.

Las condiciones establecidas para la resolución del contrato (cláusula 7 del contrato de Distribución de 2013 y cláusula 6 de la Novación de 2020) son las siguientes:

- a. **Incumplimientos contractuales graves por parte del Banco o de la Compañía.**
- b. Intervención del Banco o de la Compañía.
- c. Cambio de control del Banco o de la Compañía, con una reducción adicional de más del 30% de la red de oficinas, o del 30% de los clientes y del importe de las primas imputadas de más del 30%.
- d. Operación de adquisición que dé lugar a una nueva red con acuerdos incompatibles.
- e. Reducción significativa de la capacidad de distribución del Banco, siempre que la misma vaya acompañada, en los 18 meses siguientes, de un **descenso superior al 30% del promedio de primas devengadas de los dos ejercicios anteriores**.
- f. Restricción en las comisiones ante cualquier cambio normativo o regulatorio que pudiera entrar en vigor durante la vigencia del contrato y en virtud del cual se reduzcan de cualquier manera el importe de las comisiones por venta u otros ingresos relacionados con la comercialización de seguros, siempre y cuando como resultado de ese cambio se reduzcan los ingresos en más de un 10% en un plazo de 12 meses desde la entrada en vigor del citado cambio regulatorio o normativo.

Cabe destacar, que la fórmula de terminación del contrato (recogida en la cláusula 8.1.i de la Novación de 2020), calcula la indemnización por resolución en función de los pagos efectivamente realizados por CASER, dentro de los que se incluyen, tanto los desembolsados en ejercicios anteriores como la comisión complementaria. Sin embargo, **a partir del 5º año de vida del contrato, la fórmula de terminación se modifica (cláusula 8.1.ii) y la comisión complementaria ya no sería objeto de devolución bajo ninguna circunstancia.**

De entre las condiciones de resolución del contrato, señaladas anteriormente, conviene analizar los apartados a) y e), porque de ellos podrían desprenderse obligaciones de desempeño adicionales ligadas a la comisión complementaria. Obviamos el análisis de la condición recogida en la letra c) porque sería similar a la e).

## **Condicionante establecido en el apartado e)**

Para que el contrato se resuelva por esta condición es preciso que se produzca una reducción de la capacidad de distribución, que implique un descenso del promedio de primas devengadas superior al 30%, en los 18 meses siguientes a la fecha en que se produzca la reducción significativa de capacidad de distribución.

En base a las hipótesis del Plan de Negocio de Liberbank, no está prevista una reducción de la capacidad de distribución del Banco como la descrita en esta cláusula del contrato, pero **toda actividad comercial de los próximos cinco años, que fuera necesaria para evitar un descenso superior al 30% de las primas devengadas, sería una obligación de desempeño necesaria para registrar la comisión complementaria.**

De esta manera, se calculó el volumen de primas que se alcanzarían en los próximos 5 años con la cartera en run-off, es decir sin añadir actividad comercial alguna (que denominaremos  $P_{run\ off}$ ), y cuantas primas adicionales sería necesario comercializar para evitar una caída del 30% en 18 meses (que denominaremos  $P_{adicionales}$ ). Se hace necesaria esta distinción, porque el traspaso del control de la cartera en run-off genera por sí solo el cumplimiento de una obligación, y, por tanto, el reconocimiento contable del ingreso asociado. De este modo, se podría registrar en el momento inicial un porcentaje de la comisión complementaria igual a la proporción que representen las primas de la cartera en run off sobre el total ( $P_{run\ off} / (P_{run\ off} + P_{adicionales})$ ), puesto que no habría ninguna obligación asociada que cumplir para generarlas, y se repartiría el resto en 5 años (número de ejercicios en los que cabe la posibilidad de tener que devolver la comisión complementaria).

Para calcular la evolución de la cartera en run-off se tuvieron en cuenta las hipótesis de anulaciones y primas devengadas del art. 8.1.i.a) del contrato. En la tabla adjunta se presentan los resultados de este cálculo, observándose que las caídas en las primas devengadas por la cartera en run-off serían inferiores al 30%. **En consecuencia no habría que llevar a cabo esfuerzo comercial adicional alguno para cumplir con lo establecido en la cláusula 7.e) del contrato de novación del 2013.**

## Cartera actual de seguros en run off:

Total	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25
Pólizas Nueva Producción	-	-	-	-	-	-
Anuladas / Vencidas	(55.048)	(46.188)	(38.909)	(32.910)	(27.947)	(23.827)
<b>Pólizas en Vigor (EoP)</b>	<b>335.740</b>	<b>289.552</b>	<b>250.643</b>	<b>217.733</b>	<b>189.787</b>	<b>165.960</b>
Prima Media	226	234	243	253	263	274
<b>Primas Devengadas</b>	<b>76.041</b>	<b>67.852</b>	<b>60.918</b>	<b>55.001</b>	<b>49.912</b>	<b>45.502</b>
<b>KPIs</b>						
<i>Var.Primas Devengadas</i>	<i>(11,4%)</i>	<i>(10,8%)</i>	<i>(10,2%)</i>	<i>(9,7%)</i>	<i>(9,3%)</i>	<i>(8,8%)</i>

### Condicionante establecido en el apartado a)

El contrato podría resolverse por un incumplimiento contractual grave o reiterado de las obligaciones principales del contrato de mediación (clausula 7.1ª del contrato de Distribución de 2013, no modificado en novaciones posteriores). Estas obligaciones principales aparecen descritas en el apartado 9 del contrato de Distribución de 2013 (no modificado en novaciones posteriores). Entre ellas se encuentran las siguientes:

- i) Hacer figurar en la publicidad,...la circunstancia de estar inscrito en el Registro administrativo oficial de mediadores
- ii) Promover diligentemente la contratación de seguros**
- iii) Informar a la Aseguradora
- iv) Cumplir con la Ley 34/2002
- v) Ofrecer a los clientes información suficiente y veraz
- vi) Desempeñar su cometido en defensa de los intereses que se le confían
- vii) No promover el cambio de aseguradora
- viii) Conectar los sistemas informáticos con la Aseguradora
- ix) Contar con el correspondiente órgano de dirección responsable de seguros
- x) Cumplir con los requisitos de conocimiento y aptitud necesarios de todas las personas que participen en la mediación de seguros
- xi) Disponer e impartir los programas de formación requeridos por la normativa
- xii) Cumplir con las obligaciones de información y protección de la clientela
- xiii) Procurar que los empleados sigan los cursos de formación que diseñe la Aseguradora

De todas estas obligaciones **únicamente la segunda “promover diligentemente la contratación de seguros” implica una actividad comercial**, el resto podrían calificarse como tareas administrativas, formales o de mero cumplimiento, que de acuerdo con lo establecido en el punto 25 de la NIIF 15, no tienen la consideración de obligaciones de desempeño.

La cuestión determinante es identificar qué se entiende por “promover diligentemente la contratación de seguros”, de forma que **toda actividad comercial necesaria para cumplir con esta obligación, sería considerada una obligación de desempeño vinculada a la comisión complementaria.**

De esta manera, se calculó el volumen de primas que se alcanzarían en los próximos 5 años con la cartera actual en run-off, es decir sin añadir actividad comercial alguna (que denominaremos  $P_{run\ off}$ ), y cuantas primas adicionales sería necesario comercializar para promover diligentemente la contratación de seguros ( $P_{adicionales}$ ). Se hace necesaria esta distinción, porque el traspaso del control de la cartera en run-off genera por sí solo el cumplimiento de una obligación, y, por tanto, el reconocimiento contable del ingreso asociado. De este modo, se podría registrar en el momento inicial, un porcentaje de la comisión complementaria igual a la proporción que representen las primas de la cartera en run off sobre el total ( $P_{run\ off} / (P_{run\ off} + P_{adicionales})$ ), puesto que no habría ninguna obligación asociada que cumplir para generarlas, y se repartiría el resto del importe cobrado en 5 años (número de ejercicios en los que cabe la posibilidad de tener que devolver la comisión complementaria).

Para determinar lo que significa “promover diligentemente la contratación de seguros” se partió de la premisa de que si la evolución de las primas y los resultados técnicos generados por Liberbank fueran similares a los del resto del sector, se podría afirmar que la actuación del Banco estaría siendo diligente. Para determinar la evolución del negocio de seguros en los próximos años se tomó como referencia la evolución prevista del PIB, tras comprobar que correlaciona de forma clara y directa con las primas del sector:

Ejercicio	Primas sector	PIB
2006	6,8%	4,1%
2007	5,6%	3,6%
2008	2,4%	0,9%
2009	-2,6%	-3,8%
2010	0,2%	0,2%
2011	-0,3%	-0,8%
2012	-2,0%	-3,0%
2013	-2,3%	-1,4%
2014	0,9%	1,4%
2015	2,1%	3,8%
2016	4,5%	3,0%
2017	4,1%	2,9%
2018	4,1%	2,4%
2019	3,4%	2,0%
Correlación	0,919649779	



Adicionalmente, se comprobó que la evolución histórica del negocio de seguros generado por Liberbank también correlacionaba con el PIB, y para ello se proyectó la cartera de primas del Banco en 2013, con el modelo de regresión que se deducía de analizar la correlación del PIB y las primas del sector, y se comparó con la evolución real, observándose diferencias poco significativas como se puede ver en la tabla adjunta:

Ejercicio	Primas imputadas		% PIB	Variación a aplicar s_modelo	Primas imputadas proyectadas (Miles de euros)	Error del modelo
	Miles €	%				
2013	65.914		-1,44%			
2014	67.159	1,9%	1,38%	2,24%	67.389	0,34%
2015	69.281	3,2%	3,84%	4,92%	70.460	1,70%
2016	74.689	7,8%	3,03%	4,04%	72.078	-3,50%
2017	78.491	5,1%	2,89%	3,88%	77.590	-1,15%
2018	81.043	3,3%	2,35%	3,29%	81.076	0,04%
2019	86.630	6,9%	1,98%	2,89%	83.383	-3,75%

Una vez comprobado que la evolución de las primas devengadas era paralela a la evolución del PIB, se construyó la evolución previsible del negocio de seguros, para los próximos 5 ejercicios. La evolución del PIB considerada como hipótesis en estos cálculos fue la misma empleada por el Banco en su presupuesto y fundamentada en los escenarios macro del ECB y el BDE publicados en el mes de junio de 2020.

	Punto de partida FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24	RT Ac. 20-24
Evolución primas (PIB)		-10,25%	9,55%	3,34%	2,98%	2,93%	
Evolución primas (PIB ajustado)		-5,13%	4,42%	3,34%	2,98%	2,93%	
Primas proyectadas (PIB ajustado)	88.164	83.645	87.344	90.258	92.946	95.667	
Ratio combinado		81,5%	84,5%	85,5%	85,5%	85,5%	
<b>Resultado Técnico</b>		<b>15.465</b>	<b>13.560</b>	<b>13.121</b>	<b>13.511</b>	<b>13.907</b>	<b>69.563</b>
<b>Resultado Técnico descontado</b>		<b>14.431</b>	<b>11.808</b>	<b>10.662</b>	<b>10.246</b>	<b>9.841</b>	<b>56.990</b>

#### Check

Resultado técnico cartera en run off		17.130	13.980	13.616	12.453	11.414	68.592
Resultado técnico cartera en run off descontado		15.985	12.174	11.065	9.444	8.077	56.745

Resultado Técnico acumulado cartera en run off / Resultado Técnico acumulado	99,57%
Ingreso correspondiente (miles de euros)	42.852

De acuerdo a estas proyecciones la cartera en run-off generaría un resultado técnico descontado a la tasa de coste de capital del Banco (7,16%) de 56,7 millones de euros, y la cartera prevista en función de la evolución del PIB de 57,0 millones de euros, en consecuencia cabría registrar en 2020 el 99,8% de la comisión complementaria (42,9 millones de euros).

Adicionalmente, y desde una perspectiva de prudencia, con base en estas mismas hipótesis, se realizó un análisis paralelo, comparando el resultado de la cartera en run-off durante toda su vida, con el resultado de una cartera que evolucionaría de acuerdo al PIB previsto en los

próximos 5 años, también durante toda su vida. De este análisis se concluyó que la cartera en run-off generaría un resultado técnico actualizado (al coste de capital del Banco 7,16%) de 101 millones de euros, mientras que la cartera que evoluciona con el PIB generaría 117 millones de euros. En consecuencia se podrían registrar en 2020 un 88,9% de la comisión complementaria (38,2 millones de euros). Finalmente se optó por este segundo cálculo, que, una vez deducido el efecto fiscal, ascendería a un importe de 26,7 millones de euros.

Adicionalmente, y **con el objetivo de entender el racional económico que da origen a la comisión complementaria** conviene aclarar que **dicha comisión, ni adelanta flujos futuros, ni compensa un empeoramiento de las condiciones del Contrato de Distribución existentes antes de la novación de 2020, lo que constituye un hecho diferencial en comparación con los acuerdos de novación firmados por otros Bancos**. En concreto el contrato de Novación del 2020, en el que surge la comisión complementaria, modifica las siguientes condiciones del Contrato de Distribución de 2013:

- La comisión de **distribución queda fijada en el 28% y no sujeta al cumplimiento del plan de negocio original**. Antes de la Novación de 2020 se situaba entre el 16% y el 28%, y a partir de 2023, quedaba fijada en la media de los 10 primeros años, y solo se alcanzaba un 28% cuando CASER recuperaba el precio desembolsado, (algo previsto para los ejercicios 2024-2025 en condiciones normales de negocio).
- El **plazo** del contrato **se acorta** desde 99 a 30 años. La duración del contrato está regulada en el punto 3 de la Novación de 2020. *"El presente Contrato entró en vigor el 4 de enero de 2013 y se extinguirá al cumplirse treinta (30) años de la firma de la Segunda Novación, esto es, a las 23:59 horas del 25 de junio de 2050, ello sin perjuicio de los supuestos de extinción anticipada del Contrato que se prevén en la Cláusula 7 del mismo. Se hace constar expresamente que el Banco únicamente podrá ejercitar su derecho a terminar voluntariamente el Contrato, al amparo de la Cláusula 7.1.C.ii) del mismo, a partir del 25 de junio de 2030."* Si bien, conviene recordar que de acuerdo a la fórmula de terminación del contrato (recogida en la cláusula 8.1.i y 8.1.ii), **la comisión complementaria no sería objeto de devolución bajo ninguna circunstancia a partir del quinto año**.
- La **comisión por resultados del 50% del Resultado Técnico Real (RTR) deja de estar sometida a condicionantes y se asegura su cobro**. En el antiguo contrato se contemplaba que partir de 2022 el cobro estaba condicionado a que CASER hubiera recuperado el precio desembolsado (lo cual se preveía para los ejercicios 2024-2025 en condiciones normales de negocio). Tras la novación de 2020 esta condición desaparece, iniciándose los cobros anuales, bajo cualquier circunstancia, con el RTR del ejercicio 2023.

Finalmente cabe añadir, que se consideró remoto el escenario de que el contrato pudiera romperse por las circunstancias descritas en las cláusulas que darían derecho a CASER a percibir una comisión por terminación, concluyéndose que no era necesario el reconocimiento de un pasivo contingente por este motivo.

En base a este razonable criterio interpretativo de la norma aplicable (NIIF 15), y con la conformidad del auditor estatutario, se formularon nuestras cuentas anuales al 31 de diciembre de 2020, las cuales, bajo nuestro juicio representaban la imagen fiel de la situación financiera y patrimonial y de las operaciones del Grupo a dicha fecha, y en las que se reconocieron 38,2 millones de euros, de los 43 cobrados como comisión complementaria, en el epígrafe “Ingresos por comisiones – Otras comisiones” de la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.

No obstante, puesto que la aplicación de la norma a este caso concreto es de una cierta complejidad técnica, y por tanto requiere en gran medida de juicio profesional, la Comisión Nacional del Mercado de Valores, nos ha comunicado en su escrito recibido el 16 de julio de 2021, su interpretación en relación con esta operación, indicando que el criterio contable a seguir es el diferimiento de la totalidad del ingreso por la comisión complementaria a lo largo del plazo de duración mínima del contrato (10 años).

Liberbank aplicará esta interpretación de la CNMV. En consecuencia y conforme a la NIC 8 (párrafos 41 y 42), en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2020, el Grupo habría reconocido en el epígrafe “Ingresos por comisiones – Otras comisiones” 2,15 millones de euros. El resto de la comisión complementaria ya cobrada y no devengada (40,85 millones de euros) habría incrementado el epígrafe de “Otros pasivos” del balance consolidado del 31 de diciembre de 2020, registrándose en la cuenta de pérdidas y ganancias consolidada a lo largo de los próximos 10 años a razón de 4,3 millones de euros al año.

En consecuencia, el impacto en el resultado del ejercicio correspondiente al ejercicio 2020, habría sido una reducción de 25,2 millones de euros (netos, de su efecto impositivo).

Adicionalmente, el Grupo considera que la interpretación contable de la CNMV sobre esta operación no tiene un impacto económico adverso en la actividad de las operaciones del Grupo, dado que no afecta a la generación de flujos de caja, no genera obligaciones de pago adicionales y no afecta la capacidad del Grupo para cumplir con todas sus obligaciones financieras.

Atentamente,

Jesús María Alcalde Barrio

---

Secretario del Consejo