

CÓMO AFECTA LA MiFID A LAS ENTIDADES QUE PRESTAN SERVICIOS DE INVERSIÓN

Las futuras normas que transpongan en España la Directiva 2004/39/CE, de 21 de abril de 2004, sobre Mercados de Instrumentos Financieros (en adelante, MiFID, según sus siglas en inglés) y sus Directivas y Reglamentos de desarrollo (conocidas como normas “de segundo nivel o “nivel 2”) deberán entrar en vigor el 1º de noviembre de 2007.

El alcance de la MiFID es muy amplio: todas las personas y entidades que actúan en los mercados de valores se verán afectados, cambiará la estructura de los mercados y afectará a la forma de operar de las empresas de inversión, a su organización y a cómo se relacionan con sus clientes. Por tanto, la MiFID implica importantes retos para las entidades, los mercados y los supervisores, que deben ser afrontados tanto en la fase de adaptación como en su cumplimiento posterior.

Desde la perspectiva de las entidades que prestan servicios de inversión, la nueva regulación incide tanto en la **RELACIÓN DE LAS ENTIDADES CON SUS CLIENTES** como en la existencia de **ESTRUCTURAS DE GOBIERNO Y ORGANIZATIVAS** adecuadas y orientadas a crear una cultura general de control de riesgos y, muy en particular, de control de los riesgos de perjuicio al mercado y a los inversores debidos a los conflictos de interés en el seno de las entidades y de los grupos en los que se integran.

Aun cuando la aprobación por la Comisión Europea de las normas de segundo nivel está prevista para septiembre próximo¹, cabe anticipar ya algunos cambios fundamentales que las nuevas normas entrañarán para las Entidades de Crédito y Sociedades y Agencias de Valores españolas.

I. PRINCIPALES CAMBIOS QUE INCORPORAN LA MIFID Y SUS NORMAS DE DESARROLLO.

1. ESTRUCTURAS DE GOBIERNO Y ORGANIZATIVAS.

Las entidades financieras que prestan servicios de inversión se verán obligadas a revisar sus **ESTRUCTURAS DE GOBIERNO Y ORGANIZATIVAS**. Las nuevas normas no definen una única estructura idónea de aplicación universal sino que cada entidad o grupo financiero debe evaluar sus riesgos en función de su tipo de negocio y tamaño, y establecer el modelo de gobierno, estructura jerárquica y funcional que, en cumplimiento de los preceptos MiFID, mejor se adapten a su sistema y cultura organizativa. Es decir, teniendo en cuenta la diversidad de entidades que participan en los mercados de valores, la norma prevé la coexistencia de diversos modelos idóneos según las particularidades de cada negocio y estructura, cuya adaptación a la norma será responsabilidad de las propias entidades.

¹ Puede consultarse la última versión en:
[http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/isd/dir-2004-39-
implement/dir-30-6-06_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/isd/dir-2004-39-implement/dir-30-6-06_en.pdf).

No obstante, a diferencia de la aplicación modulada de las normas de conducta, los requisitos organizativos se exigen con carácter general, esto es, sin distinción del tipo de cliente al que se presta el servicio. Entre las principales modificaciones que se producirán en este ámbito, pueden destacarse las siguientes:

1.1 ASUNCIÓN DE RESPONSABILIDADES POR EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN Y LA ALTA DIRECCIÓN. Corresponde al Consejo de Administración y, como novedad, a la alta dirección - entendida como las personas que efectivamente dirigen la empresa - la responsabilidad de garantizar que la entidad cumple con las obligaciones de la MiFID. Para ello, la entidad debe definir una estructura organizativa y aprobar las políticas, procedimientos, canales de comunicación interna, dotación de medios técnicos y humanos adecuados y mecanismos de control interno, de riesgos y de cumplimiento de forma que se garantice el cumplimiento de decisiones, procedimientos y funciones así como los requisitos normativos.

1.2 DEFINICIÓN DE LAS FUNCIONES DE CONTROL: CUMPLIMIENTO NORMATIVO, CONTROL INTERNO Y DE RIESGOS. Hasta ahora, nuestra normativa exige que las entidades cumplan con las reglas que les son de aplicación e incluye un sistema de responsabilidades. Si bien no se ha desarrollado el régimen para prevenir o mitigar el efecto de posibles incumplimientos, la experiencia supervisora ha demostrado la eficacia de la prevención del incumplimiento. Por ello, la MiFID no sólo establece un catálogo de principios, deberes y lealtades bajo los cuales las entidades deben desarrollar su actividad en el mercado de valores, sino que considera el incumplimiento normativo como un riesgo más a gestionar y prevenir, estableciendo la obligatoriedad de que las entidades apliquen y mantengan políticas y procedimientos para su control y minimización, al igual que los otros riesgos relativos a su actividad, procesos y sistemas. En el caso de la función de cumplimiento normativo, además, se le atribuye la responsabilidad de asesorar y asistir al resto de la organización en el desarrollo de su actividad en un entorno de cultura de cumplimiento.

Con carácter adicional y complementario a la función de cumplimiento normativo, que es preceptiva para todo tipo de entidad, se exige que las entidades mantengan funciones de auditoría interna y control de riesgos en la medida y con el alcance que su tipo de negocio, actividades y exposición al resto de riesgos requieran.

El principal objetivo de la función de auditoría interna es que examine y evalúe la adecuación y eficacia de los mecanismos de control interno y demás políticas, procedimientos y decisiones adoptados por la entidad e informe y emita recomendaciones al Consejo de Administración y la alta dirección. La función de control de riesgos es entendida como aquella que mide y limita el nivel de riesgos en función del nivel de tolerancia definido por la entidad.

En todo caso, se exige que estas tres funciones se ejerzan bajo el principio de independencia, entendido como el ejercicio profesional, objetivo y responsable, no sometido o perjudicado por influencia indebida, de una función de control cuya eficacia queda, sin duda, condicionada por su ubicación jerárquica, disponibilidad de medios, sistemas retributivos y proximidad o lejanía respecto a las funciones y objetivos de áreas, departamentos e incluso comités principalmente orientados al desarrollo del negocio.

Dependiendo de las características de cada entidad o grupo financiero, el objetivo podrá ser perfectamente conseguido a través de un servicio compartido entre varias entidades de un grupo, por personas o departamentos *ad-hoc* en el seno de cada entidad o mediante la externalización de la función. Las normas ponen el énfasis en la definición de los objetivos, sin definir un tipo específico de estructura, comité o departamento como idóneos para el desarrollo de estas funciones. La configuración y materialización práctica de la función debe ser diseñada por la propia entidad en función de su perfil de riesgo, sus niveles de tolerancia, sus necesidades, sus recursos y, lo que es más importante, particularidades derivadas de su forma jurídica o societaria, de sus órganos de gobierno, o de su integración en un grupo de amplio espectro.

1.3 GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS. Éste es uno de los ejes principales sobre los que pivota la nueva normativa. La MiFID propone una metodología de control equivalente a la tradicionalmente aplicada en el control y gestión de otros riesgos con el fin último, en este caso, de evitar que los conflictos, reales o potenciales, perjudiquen a los clientes. De nuevo, la MiFID innova al establecer un enfoque preventivo que obliga a las entidades y sus grupos a realizar su propio diagnóstico de forma continua, y a diseñar y revisar permanentemente sus propias medidas preventivas y correctoras. Para ello, las entidades deben actuar en las siguientes fases:

?? Identificación de conflictos (reales o potenciales): La entidad debe identificar qué personas y áreas, por su función en empresa, son susceptibles de actuar bajo conflicto. Se indican como áreas de negocio especialmente sometidas a conflictos de interés, la actividad de gestión de la cuenta propia, gestión de carteras y asesoramiento corporativo y análisis. Además, se exige a la empresa que mantenga un registro actualizado con las categorías de personas interesadas, áreas de negocio, tipos de instrumentos y operaciones que hayan sido identificados como fuente potencial de conflictos de interés.

?? Política sobre conflictos: Una vez identificados los conflictos, reales o potenciales, e identificado el riesgo de que estos conflictos perjudiquen a clientes, es preciso definir y aprobar una política para su gestión con el fin de evitar perjuicios a clientes.

Una política de conflictos adecuada se sustenta en la existencia de una serie de medidas orientadas a conseguir la actuación leal e independiente de las personas que trabajan en una organización, tanto a nivel individual como colectivo.

Como elementos de la política de gestión de conflictos se encuentran el establecimiento de barreras de información y, sobre todo, barreras a la influencia indebida de unas áreas respecto a otras entre las que exista un conflicto de objetivo, real o potencial, por la naturaleza de su función (barreras entendidas como procedimentales, no físicas), políticas retributivas adecuadas, dependencia jerárquica y supervisión directa independiente, restricción de actividades conflictivas desarrolladas por la misma persona en la propia empresa o en otras o restricciones de incentivos al personal que, en definitiva, puedan afectar el ejercicio independiente de sus respectivas funciones.

?? Publicidad de los conflictos de interés: Las entidades deben poner a disposición de los clientes su política sobre conflictos con anterioridad a la prestación de servicios. Cuando los conflictos no puedan gestionarse sin una garantía de eliminación de posible perjuicio para el cliente, éste debe ser avisado y dar su conformidad por escrito a las operaciones potencialmente afectadas por el conflicto.

Debe resaltarse que la publicidad de los conflictos es el último recurso al que debe acudir la entidad para cumplir con la norma, porque con anterioridad debe promover la gestión adecuada del conflicto evitando el potencial perjuicio a los clientes y, por tanto, eliminar la necesidad de su difusión.

El objetivo de la norma es evitar la confusión y el riesgo de mayor perjuicio a clientes que supone un exceso de información, así como evitar abusos en la búsqueda por parte de las entidades de un consentimiento expreso de sus clientes con el fin de salvaguardar los intereses de la propia entidad y no los de éstos.

En el ámbito de la gestión de conflictos de interés se regula de forma específica el **ANÁLISIS FINANCIERO**, entendido como recomendaciones no personalizadas sobre instrumentos financieros. Si bien este tipo de actividad no es considerada como uno de los servicios principales de inversión, la experiencia supervisora internacional ha influido de forma decisiva para que los reguladores europeos hayan decidido someterla a estrictas normas sobre gestión de conflictos de interés, con el fin de, por un lado, prevenir las prácticas de *dealing ahead* (definidas en el artículo 79.(g) de la Ley del Mercado de Valores) y, por otro, promover la independencia en la elaboración de los informes.

Para ello, se establecen una serie de medidas complementarias a las ya previstas en las normas sobre abuso de mercado:

- ?? Se introduce el concepto de “persona relevante” en la confección de la recomendación, entendida como aquella que puede influir, directa o indirectamente, en la orientación de la recomendación.
- ?? Uno de los puntos más destacables respecto a la presentación de recomendaciones no personalizadas en forma de análisis financiero es la obligatoria distinción entre los informes presentados como objetivos e imparciales, y la publicación de otro tipo de recomendaciones e informes en el marco de las comunicaciones comerciales.
- ?? Se entiende que los análisis sobre compañías se convierten en material comercial cuando son elaborados sin cumplir los requisitos que la MiFID define para que sean objetivos e imparciales. Tal sería el caso de análisis e informes con recomendaciones preparados en colaboración, con la financiación u otro tipo de incentivo de la compañía a la que se refieren.
- ?? Por último, la norma también establece ciertos principios y asignación de responsabilidades sobre la difusión de informes cuando ésta es realizada o canalizada por personas o entidades distintas a las “personas relevantes” que los producen.

1.4 CONTINUIDAD DEL NEGOCIO. La entidad debe aprobar planes de continuidad y contingencia que garanticen, en caso de interrupción de sus sistemas y procedimientos, la preservación de datos y funciones esenciales y el mantenimiento de servicios y actividades o su oportuna recuperación. Para ello las entidades deben empezar diagnosticando cuáles de sus funciones deben ser consideradas como críticas o esenciales y, por tanto, determinantes del alcance de su tratamiento en los planes para la gestión de contingencias y de recuperación y continuidad.

1.5 EXTERNALIZACIÓN DE FUNCIONES Y ACTIVIDADES. La externalización de actividades o servicios de inversión o de funciones esenciales se entiende como un factor potencial de riesgo operativo y, por tanto, no debe suponer una delegación de responsabilidades ni debe afectar a la relación de la entidad con sus clientes ni al cumplimiento de las condiciones de acceso y ejercicio de la actividad. La externalización no puede afectar a la calidad del control interno ni a la capacidad del supervisor, debiendo en todo caso la entidad adoptar medidas que eviten el aumento indebido de riesgo operativo.

Para ello, el prestador deberá cumplir con requisitos de capacitación, profesionalidad, solvencia y autorización, ejercicio eficaz de la actividad delegada, cooperación con las autoridades, protección de información confidencial y continuidad de su actividad. La empresa que delega debe evaluar el cumplimiento permanente por parte del prestador, actuar para solventar las incidencias, controlar los riesgos, permitir el acceso de auditores y supervisores y garantizar la continuidad de su actividad.

1.6 SALVAGUARDA DE ACTIVOS DE CLIENTES. Para cubrir este objetivo, la norma establece, por un lado, requisitos organizativos y, por otro, ciertas obligaciones de información a clientes cuando las entidades mantengan instrumentos o fondos de éstos.

Entre las medidas organizativas y de control destacan las encaminadas a la salvaguarda del derecho de propiedad de los clientes, la prohibición a la utilización por cuenta propia (salvo autorización expresa del cliente) de sus activos, y la minimización del riesgo de pérdida por uso indebido de estos activos.

Para ello, las entidades deberán mantener los registros internos que garanticen la efectiva distinción de los activos de un cliente de los de otros clientes y de los de la propia empresa, su exactitud y su correspondencia con los instrumentos y fondos de los clientes, realizando conciliaciones periódicas con fuentes externas.

En caso de utilización de terceras entidades como subdepositarios, se exige el uso de cuentas que identifiquen en su denominación su condición de vinculadas a activos de clientes. Es importante destacar la novedad que supone la asignación de responsabilidades de la entidad que contrata con el cliente sobre los subcustodios que elige para los activos de ese cliente. La entidad debe llevar a cabo un proceso de selección, designación y seguimiento periódico de experiencia, profesionalidad, reputación y nivel de cumplimiento normativo del subcustodio en la medida y con el alcance en que pueda afectar al cumplimiento de los objetivos de salvaguarda de los activos de sus clientes.

Adicionalmente, los auditores externos deberán, al menos anualmente, informar al supervisor del cumplimiento de los requisitos establecidos en este ámbito.

De nuevo se establecen los objetivos a cubrir, pero no se diseña un sistema universal de control para estos activos. En este caso, la ausencia de armonización normativa de los sistemas de compensación, liquidación y custodia, así como la diversidad de normas europeas respecto a la definición y regulación de los derechos de propiedad, han hecho necesario que la norma eluda el desarrollo de sistemas específicos o concretos, delegando en las propias entidades la forma de conseguir el fin regulatorio y, a la vez, asignando al supervisor el estudio individualizado de la idoneidad de los sistemas elegidos por las entidades.

1.7 MANTENIMIENTO DE REGISTROS. Tradicionalmente, la normativa ha establecido catálogos o principios para el mantenimiento de registros fundamentalmente orientados y vinculados a las operaciones intermediadas en los mercados o a la información financiera y contable. Los primeros han sido desarrollados en España como parte de las normas de conducta y de protección a los inversores, y los segundos como parte de la normativa prudencial y contable.

Sin embargo, los requisitos sobre el mantenimiento de registros en la MiFID responden a un objetivo más universal de modo que, con el fin de permitir su supervisión, las entidades deben mantener registros, en soporte duradero y no manipulable, de todos los servicios y operaciones que realicen, durante un periodo mínimo de 5 años y los relativos a sus relaciones con clientes, en todo caso, mientras dure la relación. La norma no incluye un catálogo de registros obligatorios pues, una vez más, se delega en las entidades la decisión sobre qué registros, contenidos y formatos son los que mejor responden a sus obligaciones regulatorias. No obstante, entre los desarrollos de nivel 3 programados en el seno de CESR está previsto el estudio de guías orientativas sobre este tema en particular.

2. INTERRELACIÓN CON LOS CLIENTES.

Como se ha comentado, la MiFID reorienta y, en ocasiones, refuerza de forma significativa las **NORMAS DE CONDUCTA** que deben aplicar las entidades antes y durante la relación con sus clientes, con el fin de que actúen con “honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes”. Pero para no gravar excesivamente a las entidades que deben aplicarlas, éstas se establecen de forma gradual en función del tipo de cliente al que vayan dirigidas, buscando así que se ajusten al máximo a las particularidades y necesidades de protección de cada categoría de inversor.

Otra de las principales novedades al respecto la constituye la inclusión del concepto “cliente potencial” en la aplicación de las normas de protección a clientes. Estas normas consideran dentro del ámbito de esta protección las comunicaciones comerciales u otro tipo de información que se difunda con anterioridad a la efectiva prestación de un servicio. También contemplan la obligación de hacer un test de idoneidad al cliente antes de ofrecerle un producto o prestarle un servicio, a fin de asegurar su coherencia respecto al perfil de riesgo del cliente o cliente potencial.

En este caso, las principales áreas de impacto son las siguientes:

2.1 CLASIFICACIÓN DE CLIENTES. Por primera vez en nuestro ordenamiento, las normas de conducta establecen diferentes niveles de protección en función de la categoría de los clientes, actuales y potenciales, y los tipos de productos o servicios ofertados. Los clientes considerados minoristas, a diferencia de los profesionales o las contrapartes elegibles, son los que reciben mayor grado de protección, para lo cual las entidades deben tomar en consideración sus conocimientos y experiencia para tomar sus propias decisiones de inversión y para valorar correctamente los riesgos inherentes a dichas decisiones.

2.2 CONOCIMIENTO DEL CLIENTE Y APLICACIÓN DEL TEST DE IDONEIDAD. Con el objetivo de asegurar la idoneidad del producto o servicio ofrecido con las condiciones de cada cliente en cuanto a su experiencia y conocimientos, capacidad financiera y objetivos de inversión, las entidades deben recabar información necesaria para comprobar la adecuación del servicio de inversión prestado al cliente y mantener esta información actualizada.

Cuando se preste el servicio de asesoramiento o de gestión discrecional de cartera, el test debe ser completo y cuando se trate de la mera comercialización de productos, la evaluación debe tener en cuenta el nivel de experiencia y conocimientos del cliente (lo que se conoce como test parcial) y, en determinados casos, realizar las oportunas advertencias sobre riesgos, aun cuando la venta del producto no incorpore asesoramiento.

En definitiva, del mismo modo que las entidades deben diferenciar claramente el análisis financiero objetivo e imparcial de otro tipo de comunicaciones comerciales, el asesoramiento personalizado está sometido a normas de conducta y criterios diferentes a la comercialización de productos financieros, y no deben confundirse los objetivos, condicionantes, deberes y responsabilidades de un vendedor con los de un asesor de inversiones porque el alcance de los deberes de lealtad hacia los clientes son diferentes.

En caso de que el producto, de acuerdo a la información suministrada, no se adecue al cliente, o en caso de que el cliente se niegue a suministrar la información, la entidad debe advertir expresamente de la falta de adecuación del producto o de la imposibilidad de realizar la evaluación.

Consciente de que éste es uno de los principales ámbitos del impacto de la MiFID y que más afecta a la protección del inversor, la CNMV ha iniciado ya un plan de supervisión de la comercialización de valores e instrumentos financieros al público minorista.

El citado plan es un paso adelante con respecto a una iniciativa anterior que consistía en el registro voluntario por parte de las entidades de sus manuales de comercialización. Durante el periodo de vigencia de esta iniciativa se ha intentado concienciar a las entidades de la importancia de contar con procedimientos adecuados de comercialización de productos financieros, alcanzándose en algunos casos unos resultados muy satisfactorios. No obstante, la próxima entrada en vigor de la MiFID ha hecho necesario impulsar el citado plan de supervisión y así conseguir un nivel de cumplimiento efectivo lo más satisfactorio posible.

La revisión de la comercialización de productos financieros a inversores minoristas por parte de las entidades de crédito abarca desde la información contractual y periódica a entregar a los clientes, los procedimientos de clasificación de éstos por perfiles de riesgo, la clasificación de productos, las políticas comerciales de distribución en base a perfiles de riesgo, incluida la formación de las redes comerciales.

2.3 GESTIÓN DE ÓRDENES Y MEJOR EJECUCIÓN. La nueva regulación refuerza algunas reglas vigentes sobre gestión de órdenes con el fin de evitar conflictos que perjudiquen a clientes, en particular en la asignación y desglose de órdenes globales. El principio general establecido es la ejecución pronta y secuencial de las órdenes. No obstante, y debido a la necesidad de reconocer la práctica aceptada y generalizada en la industria financiera por la que un gran número de órdenes se transmiten de forma agrupada y que además también pueden ser ejecutadas parcialmente, se incorporan excepciones a la aplicación de este principio general siempre que las entidades cumplan con determinados requisitos previos sobre la metodología de asignación y desglose de estas operaciones.

Los principios y criterios sobre los que se basa esta metodología han sido anticipados por la CNMV en cartas enviadas al sector en noviembre de 2004 y abril de 2006, por lo que con la entrada en vigor de la MiFID se refuerzan las directrices ya indicadas en estos escritos².

Adicionalmente, y como consecuencia de la ya mencionada ruptura del principio de concentración de operaciones en los mercados de valores y la apertura de la regulación a la creación de nuevos centros de negociación que despliegan un abanico de nuevas posibilidades para la ejecución de operaciones, la MiFID incorpora como novedad importante una norma de conducta que establece el deber de obtener el mejor resultado posible en la ejecución de las órdenes por cuenta de clientes.

Este deber se aplica a todo el proceso comprendido entre el momento en que se origina una orden hasta que se ejecuta y, por tanto, se extiende a todos los intermediarios que intervienen en la cadena de ejecución, desde los gestores de carteras, hasta las entidades que ejecutan de manera efectiva la orden en un mercado, pasando por aquellas que la reciben y transmiten a su vez para su ejecución posterior.

Para ello, las entidades deberán definir y aprobar una política de ejecución que describa los procedimientos y los sistemas de negociación que permiten lograrla de manera consistente, teniendo en cuenta las características del cliente, las características del instrumento financiero y las de los centros de negociación en los que estas órdenes pueden ser dirigidas. Esta política y sus procedimientos deben ser revisados y actualizados convenientemente e informados a los clientes, de quienes la entidad debe recabar el previo consentimiento. Además, las entidades deben estar en disposición de acreditar, a solicitud del cliente, que la ejecución de su orden se ha realizado de acuerdo con la política de ejecución informada.

² Estas comunicaciones sobre reglas de asignación y desglose de órdenes globales pueden consultarse en la web de la CNMV - www.cnmv.es - en el apartado "Comunicaciones de la CNMV".

2.4 INFORMACIÓN A LOS CLIENTES. La nueva normativa mejora la calidad de la información, pre-contractual, contractual y post-contractual, que las entidades deben suministrar a los inversores minoristas. Son aspectos destacables e innovadores las advertencias obligatorias sobre riesgos concretos relativos tanto a productos como a servicios y, en particular, al servicio de depósito y custodia cuando éste además es subcontratado con terceros, información detallada sobre gastos directos e indirectos, incluso con advertencia expresa de aquellos gastos que pudieran ser soportados por el cliente, pero no pagados a través del intermediario que contrata directamente con él, de forma individualizada y para el producto o servicio en cuestión.

En este ámbito deben destacarse, además, los siguientes aspectos:

- ?? Por primera vez, se regula de forma exhaustiva el contenido de las comunicaciones comerciales y la publicidad para garantizar que sea imparcial, clara y no engañosa, incorporando un elemento de protección al cliente “potencial”.
- ?? Tratándose de información preceptiva, prevalece el principio de entrega obligatoria, frente a la puesta a disposición, en soporte duradero.
- ?? Antes de formalizar la relación o de prestar el servicio, las empresas deben suministrar información completa sobre la propia empresa y sobre los instrumentos financieros que serán objeto de dicho servicio, en particular, sobre los riesgos que incorporan, los mecanismos de custodia y salvaguarda y los gastos y costes asociados al servicio. Las entidades deben, con la suficiente antelación, notificar al cliente cualquier cambio importante en la información suministrada.
- ?? Parte de la información a entregar con anterioridad a la contratación o prestación de un servicio incluye derechos y obligaciones de las partes, actualmente incorporadas en nuestro ordenamiento de forma parcial a través de los contratos-tipo. La diferencia entre la norma comunitaria y nuestro ordenamiento actual es que la primera no reconoce expresamente la obligatoriedad o adhesión a contratos-tipo, sino que establece una serie de contenidos mínimos obligatorios que deberán ser objeto de concreción posterior entre las partes. El objetivo es que los acuerdos entre las partes se adapten de forma precisa y adecuada al ámbito, derechos y obligaciones del servicio concreto a prestar, y que el cliente cuente con toda la información previa que sea relevante para tomar su decisión de contratar y, en la medida de lo posible, realizar comparaciones entre proveedores de servicios.
- ?? Entre las principales novedades respecto a la información posterior a la contratación de un producto o servicio destacan el elevado nivel de concreción que establecen las normas de segundo nivel respecto a las órdenes sobre cualquier tipo de producto ejecutadas por cuenta de clientes, incluyendo, además de gastos y costes indirectos desglosados, información sobre el día, la hora y el centro de negociación, así como el centro y las condiciones para la liquidación.

II. PREPARACIÓN DE PLANES DE ADAPTACIÓN.

Como se menciona al principio de este documento, aun cuando la aprobación de las normas de segundo nivel está prevista para el mes de septiembre, todavía pueden producirse cambios respecto del contenido de los borradores publicados. Ello no debe ser obstáculo para que las entidades tomen conciencia de los retos e implicaciones que, tanto de índole estratégico, como de negocio y de cumplimiento normativo, dichas normas conllevan.

Como también se ha venido mencionando a lo largo de este escrito, el alcance de las medidas que deben ser adoptadas para el cumplimiento de los requisitos de la MiFID requiere de un diagnóstico global previo por parte de las entidades y los grupos financieros a los que pertenecen para que éstos puedan establecer medidas razonables y proporcionadas al tamaño, estructura, naturaleza y complejidad de su negocio, así como a los riesgos inherentes.

Por ello, cada entidad debe evaluar su propio impacto y diseñar su plan de adaptación para cumplir eficazmente y a tiempo con los principios de la MiFID.

Dichos planes deben tomar en consideración el impacto de otras normas de especial relevancia para las entidades financieras. Tal es el caso de la Segunda Directiva de Adecuación de Capital, actualmente en fase de transposición, y la Directiva de Abuso de Mercado. Ambas también abordan, de forma compatible con la MiFID, aspectos relacionados con la organización, estructuras de gobierno y de cumplimiento normativo, control interno y de riesgos.

A la vista de lo que antecede, la CNMV considera necesario que todas las entidades elaboren un Plan de adaptación que analice el previsible impacto de la MiFID en cada una de sus áreas y unidades de negocio y los cambios que resultarán precisos para adaptarse a su entrada en vigor. Dicho plan debe ser aprobado por el Consejo de Administración de la entidad y debe involucrar en su proceso de implantación y seguimiento a la alta dirección y, en particular, a las unidades de cumplimiento normativo, cuya función de garante y vigilante del cumplimiento se verá reforzada y adquirirá especial protagonismo en el nuevo marco al que nos referimos.

La CNMV brindará a las entidades el apoyo y la orientación precisas en el diseño de tales Planes, que solicitará y analizará, en colaboración con cada entidad, en el curso de sus actuaciones de supervisión.