

Directiva 2004/39/CE “MiFID”
(Markets in Financial Instruments Directive)

POLÍTICA DE GESTIÓN DE LOS INCENTIVOS DE BANCA POPOLARE ETICA

agosto de 2014

Banca popolare Etica Sucursal en España actualmente ofrece a sus clientes exclusivamente la posibilidad de suscribir acciones en las modalidades mencionadas en el Folleto Informativo publicado en la web y accesible también desde la web de la CNMV. Se puede consultar en este documento todo lo que esté relacionado con la suscripción de acciones.

www.bancaetica.it

PREMISA

“*Markets in Financial Instruments Directive*” es la Directiva n.º 39 aprobada por el Parlamento Europeo en 2004 (en adelante “MiFID”) que, desde el 1 de noviembre de 2007, ha introducido en los mercados de la Unión Europea las nuevas normas para la negociación de los instrumentos financieros.

Esa Directiva se ha inspirado en las carencias implícitas en las normativas preexistentes (basadas en la Directiva n.º 93/22/CE, *Investment Service Directive – ISD*) y ha sido necesaria para introducir un sistema de reglas capaz de soportar las innovaciones y la evolución de los mercados sin obstaculizar la consecución de los objetivos de tutela del inversor, de tutela de la integridad del mercado y de promoción de mercados transparentes y eficientes.

Entre las principales novedades se ha previsto una reglamentación mucho más articulada acerca de los “incentivos” (del término inglés *inducement*) respecto a la disciplina incluida en la versión anterior del Reglamento Intermediarios. Se definen como incentivos todos los tipos de pagos recibidos/realizados por los intermediarios para la prestación de los servicios de inversión y auxiliares. Además según el tipo de incentivo se han previsto distintas reglas.

En primer lugar está el tipo de incentivos “legítimos” atribuibles a las siguientes subcategorías¹:

- las comisiones pagadas por los clientes a los intermediarios por el servicio de inversión/auxiliar prestado por éstos (*items provided by the client*);
- otras comisiones y gastos pagados por los clientes a los intermediarios necesarias para la prestación del servicio al cliente (*proper fee*), como por ejemplo costes de custodia, comisiones de reglamento, retiros obligatorios (impuestos) y gastos legales.

Asimismo MiFID tiene en cuenta otros tipos de incentivos legítimos. Sin embargo éstos se someten a una condición ya que tienen que satisfacer requisitos específicos (incentivos sujetos al *test* de legitimidad). La característica de esas comisiones es que son pagadas a los (por los) intermediarios

¹ Tipos de incentivos atribuibles a las letras a) y c) respectivamente del art. 52, párr.1, del Nuevo Reglamento Intermediarios

por (a) otros sujetos, no atribuibles ni a pagos realizados por terceros en nombre de los clientes ni a pagos que pueden incluirse en las *proper fee*. Por lo tanto para que sean legítimos es necesario que los intermediarios:

- den a conocer a los clientes, antes de la firma del contrato, los incentivos que caracterizan al servicio de inversión prestado aclarando la existencia, el tipo y el importe (o lo que es lo mismo el método de cálculo);
- garanticen que dichos pagos se destinen a acrecentar la calidad del servicio prestado y no obstaculicen el cumplimiento por parte de la empresa del deber de tutelar de forma inmejorable los intereses de los clientes.

De conformidad con las disposiciones del art. 15, párrafo 2, letra c) del Reglamento Conjunto Banca d'Italia-Consob, según las cuales los intermediarios *“adoptan, aplican y cumplen procedimientos de control de conformidad y de línea que garanticen que se respeten a todos los niveles al intermediario y las disposiciones adoptadas para la prestación de los servicios, incluidas las correspondientes al pago y al cobro de los incentivos”*, el objetivo del presente documento consiste en formalizar las directrices a través de las cuales Banca Etica (en adelante el “Banco”) detecta y gestiona los incentivos pagados/cobrados durante la prestación de los servicios de inversión y/o auxiliares.

En particular el presente documento se ha estructurado previendo:

- la identificación de las macro fases que asumen el proceso de detección y gestión de los incentivos, de la atribución de las responsabilidades de los sujetos involucrados en la actividad de revisión y monitoreo del proceso en sí;
- la descripción de las actividades principales correspondientes a cada fase del macro proceso al que se ha hecho referencia en el punto anterior.

Directrices para la detección y la gestión de los incentivos

En este capítulo se describe el enfoque metodológico utilizado por el Banco para analizar los pagos que caracterizan los servicios de inversión suministrados a la clientela teniendo en cuenta de la forma oportuna las más recientes evoluciones que ha sufrido la normativa comunitaria.

La metodología adoptada para analizar las comisiones/competencias/pagos no monetarios potencialmente igualados por las disposiciones sobre los incentivos se ha estructurado de la siguiente forma:

Fig. 1 - Proceso para la detección y la gestión de los incentivos

FASE I Asignación de los roles y las responsabilidades	FASE II Análisis referencias normativas sobre los incentivos	FASE III Mapeo de los incentivos	FASE IV Decisiones operativas y de negocios	FASE V Monitoreo
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Identificación de las funciones y los sujetos responsables de la detección y la gestión de los incentivos ▪ Atribución de las responsabilidades 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis de los criterios de identificación de las remuneraciones/comisiones/prestaciones no monetarias pagadas/ cobradas por el Banco que se registran respecto a los incentivos ▪ Análisis de los casos ejemplificados por CESR 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Detección de los tipos de comisiones para el servicio de inversión/auxiliar y su atribución a las letras a, b y c del art. 52 párrafo 1 del Reglamento Intermediarios ▪ Realización del "Test de admisibilidad" para los casos pertenecientes a la letra b ▪ Atribución de los incentivos detectados a las categorías admitidas/prohibidas según las ejemplificaciones CESR ▪ Análisis de cada caso de comisiones "críticas" ▪ Identificación de las posibles medidas de gestión 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Decisiones operativas y de negocios adoptadas por el Banco <ul style="list-style-type: none"> - Definición del nuevo activo de las comisiones - Nota Informativa a la clientela - Actualización/ revisión de los contratos 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Monitoreo continuo de las comisiones/retribuciones/pagos para ser MiFID compliant

FASE I – Asignación de los roles y de las responsabilidades

El Banco, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones de honradez y transparencia frente a la clientela, ha identificado las funciones involucradas en el proceso de identificación y gestión de los incentivos que caracterizan los servicios de inversión y auxiliares prestados.

En particular se ha atribuido a la Función Finanzas, junto con la Función Comercial, la responsabilidad de definir el activo de comisiones aplicable a cada servicio cumpliendo las directrices dispuestas por el Banco.

Además se ha asignado a la Función de *Compliance* la tarea de suministrar el asesoramiento y la asistencia necesarios para definir correctamente los activos de comisiones para garantizar con el paso del tiempo la conformidad respecto a las disposiciones reglamentarias.

La Función de *Compliance* asume una relevancia esencial también respecto al monitoreo de las reglas y los procesos de empresa adoptados controlando y evaluando periódicamente la idoneidad de los procedimientos y las medidas adoptados para prestar correctamente los servicios de inversión y auxiliares. De hecho a la última le corresponderá la tarea de verificar el estado de actualización del proceso de detección de las comisiones cobradas/pagadas por el Banco proponiendo, cuando sea necesario, las modificaciones organizativas y de procedimiento destinadas a garantizar la mitigación adecuada del riesgo de no conformidad identificado.

FASE II – Análisis referencias normativas sobre los incentivos

La disciplina MiFID sobre los incentivos está formada principalmente por el art. 26 de la Directiva 2006/73/CE (en adelante “D2”), por las medidas de nivel 3 promulgadas al respecto por CESR² (en especial “*Inducements under MiFID – Recommendations*” del 29 de mayo de 2007) y por las normas trasladadas al ordenamiento nacional mediante el Reglamento Intermediarios (art. 52 y 73, el último se refiere de forma específica al servicio de gestión colectiva) y el Reglamento conjunto Banca d’Italia - Consob (art. 15)³.

Las disposiciones normativas sobre los incentivos se materializan en un impedimento general sobre la posibilidad de recibir (u ofrecer) pagos u otros beneficios relacionados con la prestación de los servicios de inversión y/o auxiliares, exceptuando tres hipótesis mencionadas expresamente por la normativa, enumeradas en las letras a), b) y c), párrafo 1, art. 52, del Reglamento Intermediarios (en adelante “RI”).

Concretamente dicho artículo dice textualmente: “*los intermediarios no pueden, respecto a la prestación de un servicio de inversión o auxiliar a un cliente, pagar o cobrar retribuciones o comisiones o bien proporcionar o recibir prestaciones no monetarias a excepción de:*

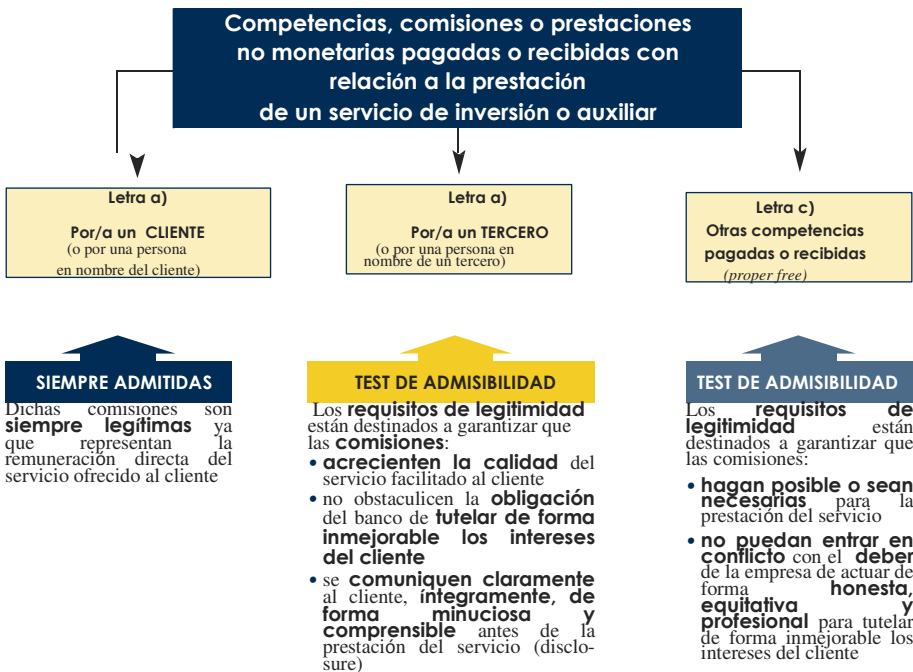
- a. *retribuciones, comisiones o prestaciones no monetarias pagadas o suministradas a o por un cliente o por quien actúe en nombre de ellos;*
- b. *retribuciones, comisiones o prestaciones no monetarias pagadas o suministradas a o por un tercero o por quien actúe en nombre de ellos cuando se satisfagan las siguientes condiciones:*
 - *la existencia, el tipo y el importe de retribuciones, comisiones o prestaciones, o, cuando el importe no pueda constatarse, el método de cálculo de ese importe, se le comunican claramente al cliente, íntegramente, de forma minuciosa y comprensible, antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar;*
 - *el pago de retribuciones o comisiones o el suministro de prestaciones no monetarias está destinado a acrecentar la calidad del servicio facilitado al cliente y no tiene que obstaculizar el cumplimiento por parte del intermediario de la obligación de tutelar de forma inmejorable los intereses del cliente;*

² Comité de las Autoridades Europeas de Vigilancia para la coordinación de la actividad de vigilancia y de aplicación de las reglas comunitarias.

³ Además, teniendo en cuenta la relevancia y la complejidad del tema, se han promulgado en la materia numerosos documentos interpretativos y dictámenes con el objetivo de favorecer un enfoque uniforme en la interpretación y la aplicación de la disciplina en sí por parte de los intermediarios. Por tanto la profundización y el estudio de dichos documentos constituye un momento fundamental para la correcta detección y gestión de los incentivos y de la nota informativa que se le tiene que dar a la clientela.

c. retribuciones adecuadas que hagan posible la prestación de los servicios o sean necesarias para ello, como por ejemplo los costes de custodia, las comisiones de reglamento y cambio, los retiros obligatorios o los gastos legales, y que, por el tipo, no puedan entrar en conflicto con el deber de la empresa de actuar de forma honesta, equitativa y profesional para tutelar de forma inmejorable los intereses de sus clientes.”

Fig. 2 – Requisitos de admisibilidad de los incentivos



Basándose en las puntualizaciones facilitadas por CESR, las disposiciones del art. 26 de D2, y del correspondiente art. 52 de RI, no se refieren a los pagos realizados dentro de las empresas de inversión (como por ejemplo los programas de bonos internos), aunque éstos pueden resaltar para el régimen del conflicto de intereses al que hace referencia el art. 21 de D2 (y del correspondiente art. 24 del Reglamento conjunto). Asimismo dichas disposiciones normativas no se aplican a las gratificaciones y a las formas de hospitalidad de valor módico.

Con referencia a los sujetos relevantes⁴ (por tanto incluidos los agentes relacionados/promotores financieros) que actúan en nombre del intermediario con respecto a la prestación de servicios de inversión y auxiliares, la clasificación de posibles incentivos recibidos por éstos, pagados por el Banco, tiene en cuenta las mismas consideraciones desarrolladas anteriormente en materia de bonos internos, por tanto no forman parte del campo de aplicación del art. 52 de RI⁵.

Respecto a las disposiciones normativas destinadas a reglamentar la organización interna de las empresas de inversión, el Reglamento conjunto Banca d'Italia - Consob, en el art. 15, prevé que dichos sujetos adopten, apliquen y mantengan adecuados *“procedimientos de control de conformidad y de línea que garanticen que se respeten a todos los niveles al intermediario y las disposiciones adoptadas para la prestación de servicios, incluidas las disposiciones correspondientes al pago y el cobro de incentivos”*.

A este respecto, con especial referencia a la nota informativa que se le tiene que facilitar a la clientela en cumplimiento de las disposiciones del art. 52, del RI, los intermediarios financieros pueden decidir comunicar los términos esenciales de los acuerdos concluidos en materia de retribuciones, comisiones o prestaciones no monetarias, sintéticamente, comunicando más detalles a petición del cliente. Por tanto los Bancos tendrán que definir, antes de suministrar cada servicio de inversión, los siguientes aspectos:

- la modalidad más correcta para realizar dicha nota informativa preventiva a la clientela. Al respecto, según las disposiciones del art. 37 del RI, en los nuevos contratos preparados tendrán que indicarse las retribuciones que le corresponden a la empresa de inversión o los criterios objetivos adoptados para determinarlas, especificando además las correspondientes modalidades de cobro y, cuando no se comuniquen de otro modo, los incentivos recibidos de conformidad con el artículo 52 del RI;
- la información que se tiene que dar a conocer a los clientes.

⁴ Según el art. 2 de D2 es un “sujeto relevante”, entre otros, el empleado de la empresa o de un agente conectado de ésta, además de cualquier otra persona física cuyos servicios están a disposición y bajo el control de la empresa y que participa en la prestación de servicios de inversión y en el ejercicio de la actividad de inversión por parte de la empresa.

⁵ Hay dudas sobre la aplicación de la disciplina a la que hace referencia el art. 52 (en materia de incentivos) respecto “al caso de la colocación de productos financieros de seguros por parte de los agentes vinculados con la empresa mandante por una relación exclusiva (los llamados monomandatarios)” dado que, con el mismo criterio que los trabajadores dependientes, de los productores directos y de los promotores financieros, no podrían considerarse “sujetos terceros” respecto a la empresa proponente. Sin embargo no hay que olvidar que hay formas de remuneración o incentivar interna entre la empresa y sus dependientes que pueden adquirir relevancia ya que, en particular, podrían determinar casos de conflicto de intereses que, naturalmente, tendrán que tenerse en cuenta y gestionarse de la forma adecuada.

Nuevo Reglamento

Intermediarios, Resultado de las consultas, Consob, octubre de 2007.

La disciplina sobre los incentivos se aplica a las empresas de inversión independientemente del papel que desempeñan en el flujo de pago de los incentivos. A este respecto la Recomendación n.º 6 letra c de CESR puntualiza que cuando varias entidades están involucradas en el canal de distribución, cualquier empresa que presta un servicio de inversión o auxiliar tiene que facilitar la nota informativa en cuestión al cliente⁶. Por tanto cuando ambos sujetos (el que paga y el que recibe el incentivo) son destinatarios de MiFID, ambos tienen que efectuar la nota informativa.

⁶“When a number of entities are involved in the distribution channel, each investment firm that is providing an investment or ancillary service must comply with its obligation of disclosure to its clients”. *Inducements under MiFID – Recommendations, CESR., 29 de mayo de 2007.*

FASE III – Mapeo de los incentivos

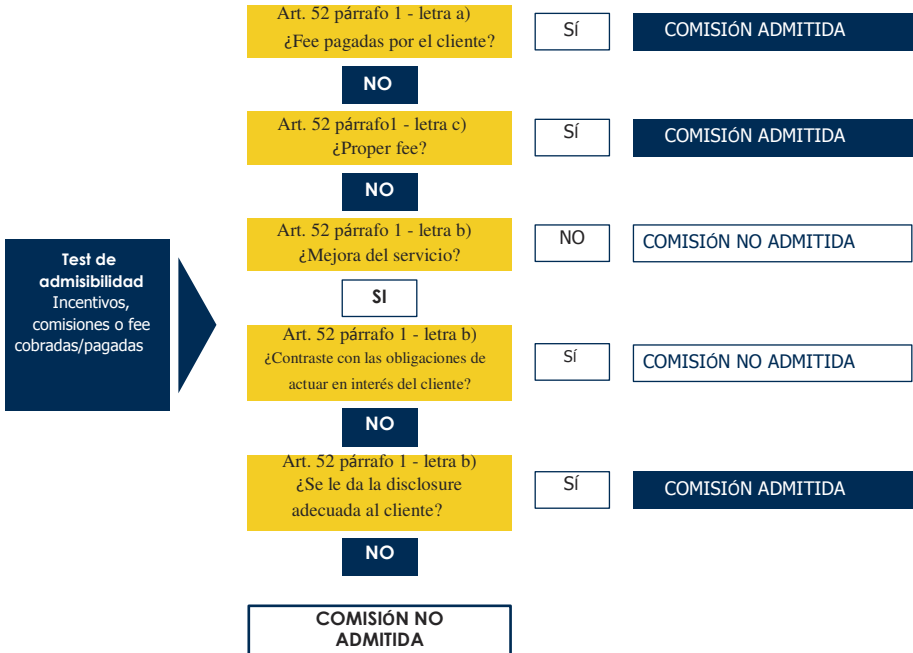
El Banco ha preparado el mapeo de los incentivos con el objetivo de identificar, frente a los servicios de inversión suministrados, los tipos de comisiones cobradas/pagadas y atribuir dichas comisiones a los correspondientes casos previstos por MiFID.

En especial, en el desarrollo de la actividad de identificación de los incentivos, el Banco ha utilizado las siguientes directrices:

- el servicio de inversión ofrecido frente al cual se cobra la comisión a la que hace referencia el art. 52, párrafo 1, letra b) del Reglamento Consob n.º 16190/2007;
- el tipo y la descripción de la comisión;
- los sujetos involucrados en el servicio ofrecido;
- la información correspondiente al test de admisibilidad y las indicaciones sobre las modalidades con las que hay que evaluar la legitimidad de los incentivos;
- las medidas de gestión potenciales correspondientes a los incentivos;
- los posibles dictámenes facilitados por CESR respecto a los distintos tipos de incentivos y su admisibilidad.

Por eso en el desarrollo de la actividad de mapeo el Banco ha centrado su análisis en los incentivos a los que hace referencia la letra b) para testar la admisibilidad e identificar las posibles medidas de gestión con referencia a las comisiones consideradas “críticas”.

Fig. 3 - Flujo lógico para la clasificación de los incentivos



Los servicios de inversión/auxiliares que el Banco tiene en cuenta en su perímetro de análisis son los siguientes:

1. Recepción y transmisión de pedidos;
2. Negociación por cuenta propia;
3. Colocación sin asunción en firme ni asunción de garantía frente al emisor;
4. Suscripción y/o colocación de instrumentos financieros con asunción en firme o con asunción de garantía frente al emisor;
5. Servicio de asesoramiento en materia de inversiones.

Test de admisibilidad e identificación de posibles medidas de gestión

El Banco para garantizar que se cumpla la obligación de no cobrar y/o pagar comisiones que no permite la normativa, ha preparado disposiciones organizativas adecuadas para controlar la identificación correcta y constante de los incentivos.

Dichas disposiciones están destinadas a garantizar que los cargos de la empresa encargados, antes de la prestación de cualquier servicio, evalúen de la forma oportuna el activo de comisiones adoptado, examinando atentamente los siguientes elementos:

- el tipo de las posibles competencias por cobrar o por pagar;
- los criterios de cálculo;
- las formas de pago;
- las circunstancias frente a las cuales se tienen que pagar;
- la correspondencia respecto a servicios de inversión y/o auxiliares prestados al cliente.

Ante incentivos pagados o recibidos por sujetos terceros se le facilita a la clientela una demostración de la correspondiente legitimidad basándose en la verificación del cumplimiento de ciertas condiciones indicadas expresamente por la normativa. Concretamente dicha evaluación consiste en constatar, antes de proceder con la prestación de los servicios de inversión/auxiliares, que el pago de las citadas competencias acrecienta efectivamente la calidad del servicio prestado al cliente y no obstaculice la obligación del Banco de tutelar de forma inmejorable sus intereses.

En el análisis de las citadas condiciones de admisibilidad el Banco previamente ha identificado el tipo de servicio ofrecido al cliente y las obligaciones específicas, contractuales y no contractuales, relacionadas con el servicio en sí. Posteriormente, para constatar el incremento de la calidad del servicio prestado, el Banco ha tenido en cuenta de la forma oportuna la existencia de los siguientes elementos:

- el aumento de las competencias y los conocimientos del personal del que se sirve el Banco para prestar los servicios mediante la preparación de cursos de específicos de formación⁷;

⁷ A este respecto un servicio de “calidad” implica una actualización constante de los productos ofrecidos que se le debe a la clientela pero también tiene que hallar alguna forma de remuneración.

- la prestación de actividades de apoyo y asistencia a la clientela tanto en la fase precontractual como en las fases siguientes;
- la combinación del servicio de asesoramiento, que implica necesariamente un análisis minucioso y profundo de las características de la clientela, para evaluar correctamente la idoneidad del servicio de inversión prestado/del instrumento financiero ofrecido.

Con el objetivo de cumplir la obligación de tutelar de forma inmejorable los intereses del cliente, el Banco se ha ocupado de adoptar medidas organizativas y operativas complementarias, destinadas a gestionar correctamente potenciales conflictos. Concretamente la mitigación del riesgo de perjudicar a los intereses de la clientela ha conllevado:

- la definición de directrices a las que atenerse en la estructuración del plan de comisiones relacionado con la distribución de determinados instrumentos financieros. Concretamente se han definido:
 - los criterios y los correspondientes procesos de control sobre los acuerdos comerciales estipulados con los emisores de instrumentos financieros;
 - procedimientos eficaces para garantizar que se respeten las *policy* en materia de incentivos por parte de los cargos responsables durante la fase de definición de los acuerdos comerciales y durante la fase de estructuración/identificación de los productos;
 - la formalización de procedimientos operativos destinados a cumplir las reglas de comportamiento que sean neutrales respecto al posible cobro de incentivos;
 - la definición de políticas de gestión de los conflictos de intereses capaces de mitigar los posibles efectos negativos para el cliente que derivan del cobro de incentivos.

Por último, en cumplimiento del principio de la máxima transparencia posible frente a la clientela, el Banco se compromete a garantizar un nivel adecuado de *disclosure* en todas las comisiones que caracterizan los servicios de inversión/auxiliares prestados.

A continuación se indican los incentivos cobrados por el Banco relacionados con la prestación de servicios y actividades de inversión (véase el Anexo A – mapeo incentivos). Se incluye información similar en la sección 1 punto J) del “Documento Informativo Precontractual de Banca Etica” facilitado a la clientela y a la potencial clientela.

Incentivos (recibidos por el Banco con arreglo al artículo 52 Reglamento CONSOB n.º 16190/2007) cobrados por el Banco relacionados con la prestación del servicio de colocación de:

Fondos Valores Responsables de Etica Sgr:

FONDO VALORES RESPONSABLES	Parte proporcional de las comisiones de gestión retrocedida al agente de colocación (%)
Etica de Obligaciones B. T.	50,00%
Etica de Obligaciones Mixto	50,00%
Etica Equilibrado	50,00%
Etica de Acciones	50,00%

Fondo Pensión Pensplan Plurifonds Aequitas de Itas Vita Spa

Parte proporcional de las comisiones de gestión retrocedida al agente de colocación:	0,32%
--	-------

FASE IV - Monitoreo

El Banco, para garantizar la gestión eficaz de los incentivos, ha previsto el desarrollo de una actividad de monitoreo continuo destinada a verificar la legitimidad de las comisiones a través de la vigilancia sistemática del proceso de detección y gestión de éstas.

Concretamente cada vez que se estructure un nuevo servicio/producto los cargos responsables de definir y gestionar el activo de comisiones tendrán que verificar que se cumplan las indicaciones incluidas en el presente documento.

Las modificaciones aportadas en cada caso en el activo de comisiones, respecto a los distintos servicios de inversión, se le comunicarán de inmediato al cliente para que pueda tomar conscientemente sus decisiones de inversión.

ANEXOS

1. Mapeo de los incentivos

Banca Popolare Etica

Via Tommaseo, 7 - 35131 Padua (Italia)
tel. +39 0498771111 • fax +39 0497399799
posta@bancaetica.it • www.bancaetica.it

Casos (art. 52 Reg. Interm.)	Servicio de inversión/Actividad de intermediación		Tipo de comisión	Descripción comisión	Importe/Método de cálculo	Cobrada /Pagada(C/P)	Otros sujetos involucrados	Test de admisibilidad		Consideraciones CESR
								Incremento de la calidad del servicio e interés para el cliente		
letra b	3.2	Colocación de OICR	GESTIÓN (O MANAGEMENT)	Parte proporcional de la comisión de gestión reconocida al gestor y retrocedida por éste al distribuidor	Cargas de Gestión Fondo Valores Responsables Com. de gestión (%) Etica de Obligaciones a corto plazo 0,60% retrocesión: 50% Etica de obligaciones mixto 1,20% retrocesión 50% Etica Equilibrado 1,80% retrocesión 50% Etica de Acciones 1,85% retrocesión 50% Fondo pensión Aequitas: com. de gestión 1,05% retrocesión 0,32%	R	GESTOR/ OICR	El incremento de la calidad del servicio lo demuestra el hecho de que el agente de colocación: • asiste al cliente incluso después de la venta • asiste al cliente mediante la prestación simultánea del servicio de asesoramiento en materia de inversiones		CESR - ejemplo IX La condición de incremento del valor del servicio prestado al cliente se considera cumplida ya que representa la retribución de la distribución del producto

LEYENDA

CASOS MIFID	Indicación de los casos de incentivo previstos por MiFID, que se indican con las letras a), b) o c) del artículo 26 de la Directiva de segundo nivel (D2), incorporada en el Reglamento Intermediarios art. 52 párrafo 1 letras a, b y c
SERVICIO DE INVERSIÓN/AUXILIAR	Servicio de inversión objeto de la prestación respecto al que el Banco percibe un incentivo Por tanto cada BCC/CR tendrá que rellenar previamente la matriz e identificar su perímetro de aplicación
TIPO DE COMISIÓN	Indicación del tipo de comisión correspondiente al servicio de inversión o auxiliar
01/08/2014	Breve descripción del caso de comisión cobrada o pagada por BCC respecto al servicio de inversión prestado
COBRADA/PAGADA	Especificación del papel desempeñado por BCC/CR respecto a la comisión en cuestión o sea si se procede a pagarla o cobrarla
SUJETOS INVOLUCRADOS	Indicación del sujeto al que o del que BCC/CR paga o recibe la comisión
TEST DE ADMISIBILIDAD/INCREMENTO CALIDAD	Indicación de los motivos idóneos para justificar el incremento de la calidad del servicio suministrado al cliente para legitimar la existencia de las comisiones percibidas o suministradas
TEST DE ADMISIBILIDAD – INTERÉS PARA EL CLIENTE	Indicación genérica y verificación de las reglas de comportamiento que BCC/CR se compromete a adoptar para garantizar que el cobro o el pago de dichas comisiones no obstaculice el cumplimiento por parte de ésta de la obligación de tutelar de forma inmejorable los intereses del cliente
TEST DE ADMISIBILIDAD – NOTA INFORMATIVA PARA EL CLIENTE	Indicaciones sobre la exigencia de proceder o no a la comunicación al cliente antes de la prestación del servicio de inversión o auxiliar en cuestión, sobre la existencia, el tipo y el importe de compensaciones, comisiones pagadas o recibidas por BCC/CR
POTENCIALES MEDIDAS DE GESTIÓN	Posibles ejemplos de medidas de gestión que BCC/CR puede poner en marcha para cobrar o pagar las comisiones objeto del servicio de inversión
CONSIDERACIONES CESR	Indicaciones de los posibles dictámenes facilitados por CESR respecto a los distintos tipos de incentivos y su admisibilidad