

**Apartado 8 de la Norma MiFID aprobada por el Consejo de Administración de Banca March, S.A.:**

En la distribución de productos de inversión entre sus clientes el banco debe evitar los conflictos de interés. Uno de estos conflictos de interés es el que puede plantearse cuando el banco percibe incentivos de terceros por la distribución de productos de inversión producidos por estos últimos. Este tipo de conflictos de interés, por su especial importancia, cuenta con una regulación especial, que seguidamente se resume.

La regla general es que el banco no podrá percibir incentivos de terceros ni en el asesoramiento independiente ni en la gestión discrecional de carteras. En la prestación de los demás servicios de inversión podrá percibirlos siempre que con su percepción se mejore la calidad del servicio prestado al cliente, lo que se considerará que sucede en los dos casos siguientes:

a) Cuando el servicio de asesoramiento no independiente:

- (i) se preste respecto a una amplia gama de productos, incluido un número apropiado de productos de terceros que carezcan de vínculos estrechos con el banco, o
- (ii) se combine, bien con una reevaluación al menos anual de la idoneidad de los productos en los que el cliente haya invertido, bien con otro servicio continuo que sea de valor para el cliente, como el asesoramiento sobre la asignación óptima propuesta para sus activos.

b) Cuando en el servicio de comercialización o de sólo ejecución se ofrezca, a un precio competitivo, una amplia gama de productos, incluido un número apropiado de productos de terceros que carezcan de vínculos estrechos con el banco, junto con la provisión de herramientas de valor añadido (como instrumentos de información objetiva que ayuden al cliente a adoptar decisiones de inversión o le faculten para el seguimiento, la modelación y el ajuste de la gama de productos en los que haya invertido, o informes periódicos del rendimiento y los costes y cargos asociados a los productos).

A estos efectos se considerará que se está incluyendo un número apropiado de productos de terceros cuando:

- a) se ofrezcan al menos dos productos de terceros en cada categoría de fondos que se comercialice, y cada categoría tenga un nivel de granularidad que impida que se agrupen instrumentos financieros con distintas características y distintos niveles de complejidad y riesgo; y

b) al menos el veinticinco por cien del total de productos ofrecidos sean de terceros.

No se considerarán como incentivos:

a) los pagos o beneficios que por su naturaleza no puedan entrar en conflicto con el deber del banco de actuar con honestidad, imparcialidad y profesionalidad en el mejor interés de sus clientes, tales como gastos de custodia, gastos de liquidación y cambio, tasas reguladoras o gastos de asesoría jurídica;

b) los pagos que el banco realice por los servicios de análisis.

La existencia, naturaleza y cuantía de los incentivos deberá revelarse claramente al cliente, de forma completa, exacta y comprensible, antes de la prestación del servicio. Cuando, por no haberse podido determinar el importe ex ante, se haya revelado al cliente el método para calcularlo, se facilitará ex post el importe exacto que el banco haya percibido o abonado. Al menos una vez al año se informará a los clientes individualmente del importe efectivo que el banco haya percibido o abonado.