

Finalidad

Este documento le proporciona información fundamental que debe conocer sobre este producto. No se trata de material comercial. Es una información exigida por la ley para ayudarle a comprender la naturaleza, los riesgos, los costes y los beneficios y pérdidas potenciales de este producto y para ayudarle a compararlo con otros productos.

Producto

Denominación: Venta de CNH a 12 meses contra euro.
 Productor: Caja Laboral Popular, Coop. de Crédito (en adelante Laboral Kutxa)
 Web: www.Laboralkutxa.com, para más información puede llamar al teléfono: 943 796 300
 Autoridad competente: Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)
 Fecha de elaboración de este documento: 30-09-2021

Está a punto de adquirir un producto que no es sencillo y que puede ser difícil de comprender.

¿Qué es este producto?

Tipo: Futuro no cotizado sobre divisa. El producto es un instrumento financiero derivado por el que el Cliente y Laboral Kutxa se comprometen a intercambiarse en una fecha futura (la “Fecha de Liquidación”) dos cantidades determinadas de dinero en dos divisas diferentes (el “Par de Divisas”), a un tipo de cambio previamente pactado (el “Tipo Futuro”).

Objetivos: El objetivo de este producto es eliminar la incertidumbre que surge en cualquier cobro futuro en CNH. Mediante este producto se pacta un tipo de cambio para la venta de CNH en un momento futuro (el “Tipo Futuro”). El cliente gestiona el riesgo de divisa frente a un movimiento de depreciación de la divisa, pero no se aprovecha de movimientos contrarios en la cotización de la misma.

Se trata de un contrato a plazo de obligado cumplimiento que se firma entre Laboral Kutxa y el cliente, en virtud del cual el cliente se obliga a vender y Laboral Kutxa se obliga a comprar la cantidad CNH acordada al tipo de cambio establecido en el contrato (el “Tipo Futuro”) en la fecha de vencimiento de la operación.

El cliente podrá anticipadamente vender toda o parte de la divisa acordada, al tipo de cambio fijo pactado en el contrato o al tipo de cambio variable que se pacte en ese momento, de acuerdo con las condiciones establecidas en el momento de formalización del contrato.

Las ventas a plazo de divisa son contratos no negociados en mercados organizados, en los que las condiciones particulares de la operación son acordadas por las partes contratantes.

El cliente asume el riesgo de que la liquidación a vencimiento pueda suponerle una pérdida latente respecto al tipo de cambio que habría podido obtener en el mercado en ese momento, porque pudiera vender la divisa en mejores condiciones.

Inversor minorista al que va dirigido:

Clientes que deseen gestionar el riesgo de cambio porque realicen cobros en CNH (por ejemplo, exportadores), eliminando la incertidumbre que surge en cualquier cobro futuro que se tenga que realizar en dicha divisa.

Los clientes deberán tener conocimiento profundo de los riesgos asociados al tipo de producto y/o experiencia en el mundo financiero, y deberán estar dispuestos a asumir un coste mayor respecto al que podrían tener si realizaran la operación al contado, ya sea en la fecha de vencimiento de la operación o en un momento anterior.

El cliente tiene que tener capacidad de asumir pérdidas en caso de no cumplir con su obligación de vender la divisa en los términos acordados.

Producto no adecuado para:

- Clientes con test de conveniencia con resultado no conveniente para el tipo de producto.
- Clientes que no asuman riesgo de cambio en su actividad.
- Clientes que no estén dispuestos a asumir pérdidas.

Plazo: 12 MESES

¿Qué riesgos corro y que podría obtener a cambio?

Indicador Resumido de Riesgo (IRR)

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

← Riesgo más bajo Riesgo más alto →

En caso de salida anticipada es posible que incurra en pérdidas elevadas. Tal vez no pueda cancelar anticipadamente. Puede tener que pagar costes adicionales significativos por cancelar anticipadamente.

El indicador resumido de riesgo es una guía del nivel de riesgo de este producto en comparación con otros productos. Muestra las probabilidades de que el producto pierda dinero debido a la evolución de los mercados o porque Laboral Kutxa no pueda pagarle. Hemos calificado este producto en la clase de riesgo 7 en una escala de 1 a 7, lo que supone el más alto. Este producto no incluye protección por la evolución futura del mercado, por lo que puede incurrir en pérdidas considerables. Si Laboral Kutxa no pudiera pagarle lo pactado, usted podría incurrir en pérdidas considerables.

Escenarios de rentabilidad

		Vencimiento final pactado
Importe Nominal EUR 10.000		12 meses
Escenario de tensión	Lo que puede recibir o pagar una vez deducidos los costes	-4.019,60
	Beneficio/Pérdida medio sobre el importe nominal	-40,20%
Escenario desfavorable	Lo que puede recibir o pagar una vez deducidos los costes	-1.162,20
	Beneficio/Pérdida medio sobre el importe nominal	-11,62%
Escenario moderado	Lo que puede recibir o pagar una vez deducidos los costes	-312,04
	Beneficio/Pérdida medio sobre el importe nominal	-3,12%
Escenario favorable	Lo que puede recibir o pagar una vez deducidos los costes	495,79
	Beneficio/Pérdida medio sobre el importe nominal	4,96%

Este cuadro muestra los importes y porcentajes en los que el tipo de cambio efectivamente contratado pudiera diferir desfavorablemente (cuando es negativo) o favorablemente (cuando es positivo) del tipo de mercado en cada uno de los escenarios suponiendo que el Importe Nominal fuera de 10.000 EUR. Los escenarios presentados son una estimación futura de impactos basada en datos del pasado para este Importe Nominal y no constituyen un indicador exacto. Los importes concretos variarán en función de la evolución del mercado y del tiempo que mantenga el Importe Nominal o el producto. La legislación tributaria propia del domicilio del inversor puede repercutir en el rendimiento final.

¿Qué pasa si Laboral Kutxa no puede pagar?

El Cliente sufriría una pérdida financiera. Además, este Producto no está cubierto por el Fondo de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito ni por ningún otro sistema de garantía o garante.

¿Cuáles son los costes?

La reducción del rendimiento (RIY) muestra el impacto que tendrán los costes totales que usted paga en el rendimiento del producto.

Los costes totales incluirán los costes únicos, recurrentes y accesorios.

Los importes indicados aquí son los costes acumulativos del producto en sí, correspondiente al periodo de mantenimiento pactado y las posibles penalizaciones por salida anticipada. El coste por los servicios de inversión y el incentivo de terceros es de 0 euros, lo que representa un 0% sobre la inversión. Las cifras asumen un importe nominal de 10.000 EUR. Las cifras son estimaciones, por lo que pueden cambiar en el futuro.

Costes a lo largo del tiempo

Contravalor de 10.000 EUR	
ESCENARIOS	CON SALIDA AL VCTO DE LA OPERACIÓN
Costes totales	10,30 EUR
Impacto sobre la reducción del rendimiento	0,10%

Composición de los costes

El siguiente cuadro muestra:

- El impacto que pueden tener los diferentes tipos de costes en el rendimiento del producto al final del periodo de mantenimiento recomendado.
- El significado de las distintas categorías de costes.

Este cuadro muestra el impacto sobre el rendimiento			
Costes únicos	Costes de entrada	0,10%	Impacto de los costes que usted paga al hacer su producto. El impacto de los costes ya se incluye en el precio
	Costes de salida	0,00%	El impacto de los costes de salida de su producto a su vencimiento
Costes recurrentes	Costes de operación de la cartera	0,00%	El impacto de los costes que tendrán para nosotros la compra y venta de las inversiones subyacentes del producto
	Otros costes recurrentes	0,00%	El impacto de los costes anuales de la gestión de sus productos
Costes accesorios	Comisiones de rendimiento	0,00%	No aplica
	Interés devengado	0,00%	No aplica

¿Cuánto tiempo debo mantener la inversión, y puedo retirar dinero de manera anticipada?

Periodo de mantenimiento recomendado: 12 MESES.

Se trata de un producto no cotizado en mercado organizado, vinculado a la Entidad al ser la contrapartida de la operación. Usted podrá cancelarlo anticipadamente asumiendo la diferencia de precio resultante de los puntos forward (diferencia de los tipos de interés al plazo entre las dos divisas del producto) desde la fecha de anticipo hasta la fecha de vencimiento en el caso de que haya entrega de la divisa correspondiente.

En el caso de que no haya entrega de la divisa, se practicará una liquidación en euros, en función de la cotización del par de divisas en el momento de la cancelación y de los puntos forward, pudiendo dar lugar a una pérdida o beneficio para el cliente.

¿Cómo puedo reclamar?

Usted podrá presentar reclamación formal dirigida al Servicio de Atención al Cliente, mediante escrito, entregado en cualquier oficina de Laboral Kutxa o por correo ordinario a Servicio de Atención al Cliente, Apto. F.D. nº 2 -20500 Arrasate – Mondragón. Asimismo, en Caja Laboral Net (<https://www.laboralkutxa.com>), una vez identificado con las referencias correspondientes, existe un apartado de Servicio de Atención al Cliente habilitado al objeto de poder hacer llegar la queja o reclamación a través de Internet. El plazo máximo para la resolución de quejas o reclamaciones es de dos meses, por lo que si después de este tiempo no se ha resuelto su caso o se encuentra disconforme con la decisión final a la reclamación o queja, podrá entonces dirigirse al Servicio de Reclamaciones de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.. c/ Edison 4 28006 Madrid.

Otros datos de interés

Este producto está sujeto al Reglamento (UE) 648/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012 (EMIR), lo que implica que las personas jurídicas que contraten este producto deberán disponer del código LEI para ejecutar la operación e informar de las mismas a un registro de operaciones (repositorio) autorizado por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA), así como de sus valoraciones diarias. Podrá delegar en Laboral Kutxa las obligaciones de comunicación derivadas de dicha normativa, para lo que deberá formalizar el correspondiente documento de delegación.

Los precios y niveles se incluyen para que el Cliente pueda comprender mejor el Producto, pero son estimados y pueden variar en el momento de contratación.

IDENTIFICADOR:

NOMBRE Y APELLIDOS:

Lugar y fecha:

Firma del cliente

Por Laboral Kutxa