

# RESUMEN DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

## Indication Investments Limited

Número de licencia CYSEC 164/12

## RESUMEN DE LA POLÍTICA DE CONFLICTOS DE INTERÉS

### 1. Introducción

Este resumen de la Política de Conflictos de Interés (“la Política”) se le proporciona a usted (nuestro Cliente o potencial Cliente) de acuerdo con la Prestación de Servicios de Inversión, el Ejercicio de Actividades de Inversión, la Operación de Mercados Regulados y Otras Leyes de Asuntos Relacionados 144(I)/2007, según se modifiquen posteriormente de un momento a otro (“la Ley”), en conformidad con lo cual se le exige a Indication Investments Ltd (“la Compañía”) que lleve a cabo todas las medidas razonables para detectar y evitar conflictos de interés.

La Compañía se compromete a actuar de forma honesta, justa y profesional y en beneficio de sus Clientes y a cumplir, particularmente, con los principios establecidos en la legislación arriba mencionada cuando proporcione servicios de inversión y otros servicios complementarios relacionados con tales servicios de inversión.

El propósito de este documento es establecer el enfoque de la Compañía para identificar y manejar los conflictos de interés que pudieran surgir durante el curso de sus actividades comerciales regulares. Además, este documento identifica las circunstancias que podrían originar un conflicto de interés.

### 2. Alcance

La Política se aplica a directores, empleados, toda persona directa o indirectamente relacionada con la Compañía (de ahora en adelante llamados “Personas Relacionadas”) y se refiere a todas las interacciones con todos los clientes.

### 3. Criterios de identificación de conflictos de interés

Cuando la Compañía opera/negocia con el Cliente, la Compañía (o un asociado u otra persona vinculada a la Compañía) puede tener un interés, relación o acuerdo de importancia en relación con la Transacción correspondiente o que entre en conflicto con los intereses del Cliente. La Compañía identifica y revela por la presente una gama de situaciones y circunstancias que podrían originar un conflicto de interés y, potencialmente pero no necesariamente, ser perjudiciales para los intereses de uno o más Clientes.

Con el propósito de identificar los tipos de conflictos de interés que podrían surgir en el curso de proporcionar servicios de inversión y auxiliares, o una combinación de los mismos, y cuya existencia pudiera perjudicar los intereses de un Cliente, la Compañía toma en cuenta, como criterio mínimo, el interrogante de si la Compañía o una Persona Relacionada, o una persona directa o indirectamente vinculada al control de la Compañía, se encuentra en alguna de las siguientes situaciones de discordia, ya sea como resultado de proporcionar un servicio de inversión, servicio adicional, actividades de inversión o de otro modo:

- (a) La Compañía o una Persona Relacionada tiene un interés como resultado del servicio proporcionado al Cliente o una transacción llevada a cabo en representación del Cliente, que sea como resultado del interés del Cliente;
- (b) La Compañía o una Persona Relacionada tiene un incentivo financiero o de alguna otra clase para favorecer el interés de otro Cliente o grupo de Clientes por sobre el interés del Cliente;
- (c) La Compañía o una Persona Relacionada lleva a cabo el mismo negocio que el Cliente;
- (d) La Compañía o una Persona Relacionada recibe o va a recibir de otra persona que no sea el Cliente un incentivo en relación con el servicio proporcionado al Cliente, en forma de fondos, bienes o servicios, más allá de las comisiones regulares o tarifas por el servicio;

### 4. Identificación de los Conflictos de Interés

Aunque no es factible definir precisamente o crear una lista exhaustiva de todos los conflictos de interés relevantes que pudieran surgir, debido a la naturaleza, escala y complejidad actual de los negocios de la Compañía, la siguiente lista incluye las circunstancias que constituyen o podrían originar un conflicto de interés que implique un riesgo material o perjuicio a los intereses de uno o más Clientes, como resultado de proporcionar servicios de inversión:

- (a) la Compañía puede tener interés en maximizar los volúmenes de transacción con el objetivo de incrementar su rédito por comisiones, lo cual es incompatible con el objetivo personal del Cliente de minimizar los costos de transacción;
- (b) la Compañía puede estar proporcionando otros servicios a asociados u otros Clientes de la Compañía que podrían tener intereses en Instrumentos Financieros o Activos Subyacentes que se encuentren en conflicto o en competencia con los intereses del Cliente;
- (c) es probable que la Compañía obtenga una ganancia financiera o evite una pérdida financiera a expensas del cliente;
- (d) el sistema de bonificación de la Compañía puede premiar a sus empleados en base al volumen de transacción, etc;
- (e) la Compañía puede recibir de o pagar incentivos a terceras partes con motivo de recomendaciones de nuevos Clientes o transacciones de los Clientes;
- (f) No debe interpretarse ninguna información de mercado, capacitación ni negociación respecto a posibles tendencias de mercado como consejos sobre inversiones o transacciones. Es responsabilidad del cliente llevar a cabo su propia investigación de mercado antes de tomar posición;

## 5. Procedimientos y Controles para el Manejo de los Conflictos de Interés

En general, los procedimientos y controles que sigue Compañía para manejar los conflictos de interés identificados incluyen las siguientes medidas (la lista no es exhaustiva):

- (a) La Compañía se compromete a supervisar las actividades comerciales permanentemente para asegurar que los controles internos sean apropiados.
- (b) La Compañía se compromete a realizar procedimientos efectivos para prevenir y controlar el intercambio de información entre las Personas Relacionadas involucradas en actividades que impliquen un riesgo de conflicto de intereses en donde el intercambio de dicha información pueda perjudicar los intereses de uno o más Clientes.
- (c) La supervisión por separado de las Personas Relacionadas cuyas funciones principales involucren proporcionar servicios a Clientes cuyos intereses puedan entrar en conflicto, o quienes de otro modo representen intereses diferentes que puedan entrar en conflicto, incluyendo los de la Compañía.
- (d) Medidas para prevenir o limitar que alguna persona ejerza influencia inapropiada sobre la forma en que la Persona Relacionada lleva a cabo los servicios de inversión o las actividades o servicios auxiliares.
- (e) Medidas para prevenir o controlar la participación simultánea o sucesiva de una Persona Relacionada en servicios de inversión separados cuando tal participación pudiera afectar el manejo adecuado de los conflictos de interés.
- (f) Una política diseñada para limitar los conflictos de interés emergentes de dar y recibir incentivos.
- (g) Murallas chinas que restrinjan el flujo de información confidencial e interna dentro de la Compañía, y separación física de los departamentos.
- (h) Procedimientos que regulen el acceso a datos electrónicos.
- (i) Separación de responsabilidades que pudieran dar lugar a conflictos de interés si las llevara a cabo el mismo individuo.
- (j) Requerimientos para el manejo de cuentas personales aplicables a Personas Relacionadas en relación con sus propias inversiones.

- (k) Establecimiento de un Departamento de Conformidad inteno para monitorear e informar sobre lo arriba mencionado a la Junta Directiva de la Compañía.
- (l) Prohibición a administrativos y empleados de la Compañía de tener intereses comerciales externos en conflicto con los intereses de la Compañía sin la previa aprobación del consejo directivo de la Compañía.
- (m) Una política de “necesidad de conocer” para regular a la divulgación de información confidencial o interna dentro de la Compañía.
- (n) Citas con un Auditor Interno para asegurar que se mantengan los sistemas y controles apropiados e informarlo al Consejo Directivo de la Compañía.
- (o) Establecimiento del principio de “cuatro ojos” en la supervisión de las actividades de la Compañía.

## 6. Consentimiento del Cliente

Al ingresar al Acuerdo de Clientes con la Compañía para la prestación de Servicios de Inversión, el Cliente está dando su consentimiento para aplicar esta Política sobre él. Además, el Cliente da su consentimiento y autoriza a la Compañía para tratar con el Cliente de cualquier manera que la Compañía considere apropiada, a pesar de los conflictos de interés o de la existencia de algún interés material en la Transacción, sin previa mención al Cliente.

En el caso de que la Compañía fuera incapaz de resolver una situación de conflicto de intereses, debe recurrir al cliente.

## 7. Divulgación de Información

Si durante el curso de una relación de negocios con el Cliente o grupo de Clientes, los acuerdos/medidas de organización o administrativas que tuvieran lugar no fueran suficientes para evitar o manejar un conflicto de intereses relacionado con el Cliente o grupo de Clientes, la compañía revelará el conflicto de intereses antes de emprender futuros negocios con el Cliente o grupo de Clientes.

## 8. Enmiendas de la Política e Información Adicional

La Compañía se reserva el derecho a revisar y/o enmendar su Política y sus acuerdos cuando sea que lo considere necesario de acuerdo con los términos del Acuerdo de Clientes entre la Compañía y el Cliente.

Si usted requiere de cualquier información adicional y/o tiene alguna pregunta sobre los conflictos de interés, por favor dirija su solicitud y/o sus preguntas a [support@libertex.com](mailto:support@libertex.com).