

Política de Conflicto de Intereses

FOREX CLUB INTERNATIONAL LLC

ÍNDICE:

| | |
|--|---|
| 1. INTRODUCCIÓN | 3 |
| 2. ALCANCES DE LA POLÍTICA | 3 |
| 3. CRITERIOS PARA IDENTIFICAR CONFLICTOS DE INTERÉS | 3 |
| 4. IDENTIFICACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS | 4 |
| 5. PROCEDIMIENTOS Y CONTROLES PARA MANEJAR CONFLICTOS DE INTERESES | 4 |
| 6. CONSENTIMIENTO DEL CLIENTE | 5 |
| 7. DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN | 6 |
| 8. ENMIENDA DE LA POLÍTICA E INFORMACIÓN ADICIONAL | 6 |

1. INTRODUCCIÓN

- 1.1. Esta Política de Conflicto de Intereses (la 'Política') delinea la forma en que FOREX CLUB INTERNATIONAL LLC (nombrada en lo sucesivo como "la Empresa", "Nosotros", "Nos"), hasta donde sea aplicable, identifica, gestiona, mitiga o controla cualquier posible conflicto de intereses que pueda surgir durante el transcurso de la relación comercial de usted con Nosotros.
- 1.2. La Empresa se compromete a actuar con honestidad, justicia y profesionalismo, y en el mayor interés de sus Clientes.
- 1.3. El objetivo de este documento es establecer la forma en que la Compañía deberá identificar y gestionar los conflictos de intereses que puedan surgir durante el transcurso de sus actividades comerciales normales. Además, este documento identifica las circunstancias que pueden dar lugar a un conflicto de intereses.

2. ALCANCES DE LA POLÍTICA

- 2.1. La presente Política se aplica a todos sus directores, empleados, cualquier persona directa o indirectamente vinculada a la Compañía (en adelante, "Personas relacionadas") y se refiere a todas las interacciones con todos los Clientes.

3. CRITERIOS PARA IDENTIFICAR CONFLICTOS DE INTERÉS

- 3.1. Cuando la Compañía trate con el Cliente, la Compañía (o un socio, o cualquier otra persona relacionada con la Compañía) puede tener un interés, relación o acuerdo importante que es fundamental para la Transacción en cuestión o que entra en conflicto con el interés del Cliente. Por la presente, la Compañía identifica y divulga una serie de situaciones y circunstancias que pueden dar lugar a un conflicto de intereses que potencial pero no necesariamente perjudique los intereses de uno o más Clientes.
- 3.2. Con el propósito de identificar los tipos de conflictos de intereses que puedan surgir en el transcurso de la prestación de servicios, y cuya existencia pueda dañar el interés de un Cliente, la Empresa tendrá en cuenta, por criterios mínimos, la interrogante de si la Empresa, una Persona Relacionada o una persona directa o indirectamente vinculada por control a la Empresa, se encuentra en cualquiera de las siguientes situaciones discordantes, ya sea como resultado de la prestación de servicios de inversión o servicios auxiliares o actividades de inversión o de otro tipo:
 - 3.2.1. La Compañía o una Persona Relacionada tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al Cliente o de una transacción realizada en nombre del Cliente, el cuál es distinto del interés del Cliente en ese resultado.

- 3.2.2. La Empresa o una Persona Relacionada tiene un incentivo financiero o de otro tipo a favor del interés de otro Cliente o grupo de Clientes, que priman sobre los intereses del Cliente.
- 3.2.3. La Empresa o una Persona Relacionada realiza el mismo de negocio que el Cliente.
- 3.2.4. La Empresa o una Persona Relacionada recibe o recibirá incentivos procedentes de una persona distinta del Cliente con relación a un servicio prestado al Cliente en forma de dinero, bienes o servicios, distintos de la comisión o tarifa estándar por dicho servicio.

4. IDENTIFICACIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

- 4.1. Dado que no es factible definir con precisión o crear una lista exhaustiva de todos los conflictos de intereses relevantes que puedan surgir, por la naturaleza, la escala y complejidad del negocio de la Empresa, la siguiente lista incluye circunstancias que constituyen o pueden dar lugar a un conflicto de intereses que implique un riesgo material de daños a los intereses de uno o más Clientes, como resultado de la prestación de servicios de inversión:
 - 4.1.1. La Compañía puede tener un interés en maximizar los volúmenes de operaciones con el fin de aumentar sus ingresos de la comisión y que eso no concuerde con el objetivo personal del Cliente de minimizar los costes de transacción
 - 4.1.2. La Compañía puede prestar otros servicios a asociados o a otros Clientes de la Compañía que puedan tener intereses en Instrumentos Financieros o Activos Subyacentes y que estén en conflicto o compitan con los intereses del Cliente
 - 4.1.3. Es probable que la Compañía reciba un beneficio financiero, o evite una pérdida financiera, a expensas del Cliente
 - 4.1.4. El programa de bonificaciones de la Empresa puede recompensar a sus empleados según el volumen de trading del Cliente, etc.
 - 4.1.5. La Empresa puede recibir o pagar incentivos de o a terceros como resultado de haber referido a nuevos Clientes, o del trading realizado por los Clientes
 - 4.1.6. Cualquier información del mercado, capacitación y debate sobre las posibles tendencias del mercado no deberá interpretarse como asesoramiento en materia de trading e inversión. Es responsabilidad del Cliente realizar su propia investigación de mercado antes de entrar en cualquier posición.

5. PROCEDIMIENTOS Y CONTROLES PARA MANEJAR CONFLICTOS DE INTERESES

- 5.1. En general, los procedimientos y controles que sigue la Empresa para gerenciar los conflictos de intereses identificados incluyen las siguientes medidas (esta no es una lista exhaustiva):
 - 5.1.1. Monitoreo continuo por parte de la Empresa de las actividades de su negocio, para garantizar que los controles internos sean apropiados.

- 5.1.2. Procedimientos efectivos por parte de la Empresa para evitar o controlar el intercambio de información entre Personas Relacionadas que participen en actividades que impliquen un riesgo de conflicto de intereses, cuando el intercambio de dicha información pueda perjudicar los intereses de uno o más Clientes.
- 5.1.3. Supervisión por separado de Personas Relacionadas cuyas funciones principales impliquen la prestación de servicios a Clientes cuyos intereses puedan entrar en conflicto, o quienes, de otro modo, representen diferentes intereses que puedan entrar en conflicto, incluyendo los de la Empresa.
- 5.1.4. Medidas para prevenir o limitar que cualquier persona pueda ejercer cualquier influencia indebida sobre el modo en que la Persona Relacionada acomete la prestación de servicios de inversión, servicios complementarios u otras actividades.
- 5.1.5. Medidas para evitar o controlar la participación simultánea o secuencial de una Persona Relacionada en servicios de inversión separados donde dicha participación pueda perjudicar la gestión adecuada de conflictos de intereses.
- 5.1.6. Una política diseñada para limitar el conflicto de intereses que surge de la concesión y recepción de incentivos.
- 5.1.7. "Murallas chinas" que restringen el flujo de información confidencial y privilegiada dentro de la Empresa; y separación física de los departamentos.
- 5.1.8. Procedimientos que rigen el acceso a los datos electrónicos.
- 5.1.9. La segregación de deberes que pueden dar lugar a conflictos de intereses si la lleva a cabo el mismo individuo.
- 5.1.10. Requisitos de manejo de cuentas personales aplicables a Personas Relacionadas en relación con sus propias inversiones.
- 5.1.11. Prohibición a ejecutivos y empleados de la Empresa de tener cualquier tipo de intereses empresariales externos que puedan entrar en conflicto con los intereses de la Empresa sin el consentimiento explícito previo de la Empresa.
- 5.1.12. Una política de "lo que se debe saber" que rige la diseminación de información confidencial o interna dentro de la Compañía.

6. CONSENTIMIENTO DEL CLIENTE

- 6.1. Al firmar el Acuerdo de Clientes con la Empresa, el Cliente acepta que se le aplique esta Política. Adicionalmente, el Cliente consiente y autoriza a la Empresa a relacionarse con el Cliente de cualquier forma que la Empresa considere apropiada, sin perjuicio de cualquier conflicto de interés o de la existencia de cualquier interés material en una operación de trading, sin referencia previa al Cliente.
- 6.2. En el caso de que la Empresa no pueda lidiar con una situación de conflicto de intereses, informará de ello al Cliente.

7. DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN

- 7.1. Si durante el curso de una relación de negocios con un cliente o grupo de clientes, las disposiciones o medidas organizativas o administrativas en vigor no son suficientes para evitar o gestionar un conflicto de intereses relacionado con ese Cliente o grupo de Clientes, la Empresa revelará el conflicto de intereses antes de emprender cualquier nuevo negocio con el Cliente o grupo de Clientes.

8. ENMIENDA DE LA POLÍTICA E INFORMACIÓN ADICIONAL

- 8.1. La Empresa se reserva el derecho de revisar o modificar su Política y acuerdos siempre que lo estime apropiado de acuerdo con los términos del Acuerdo del Cliente entre la Empresa y el Cliente.