

## **1. Introducción**

Esta Política de conflictos de intereses (la "Política") se le ofrece a usted (nuestro Cliente o Posible cliente) de conformidad con la Investment Services and Activities and Regulated Markets Law (Ley de servicios y actividades de inversión y mercados regulados) de 2017 (L. 87(I)/2017) (la "Ley"), que ha transpuesto la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, del 15 de mayo de 2014, relativa a los mercados de instrumentos financieros (la "Directiva MiFID II") a la legislación nacional, conforme a la cual se requiere que Forex TB Limited (la "Compañía") tome todas las medidas apropiadas para detectar y evitar conflictos de intereses.

La Compañía está obligada a actuar de manera honesta, justa y profesional, y en el mejor interés de sus Clientes, y a cumplir, en particular, con los principios establecidos en la citada Ley al proporcionar servicios de inversión y otros servicios complementarios relacionados con dichos servicios de inversión.

El propósito de este documento es determinar el enfoque de la Compañía en cuanto a la identificación y gestión de conflictos de intereses que pudieran surgir durante la realización de operaciones estándares. Además, este documento detalla aquellas circunstancias que podrían provocar un conflicto de interés.

## **2. Alcance**

Esta Política es aplicable a todos los directivos, empleados, asociados y cualquier persona vinculada directa o indirectamente a la Compañía (en adelante, "Personas relacionadas") y hace referencia a todas las interacciones con todos los Clientes.

## **3. Criterios para identificar conflictos de intereses**

A los efectos de identificar los tipos de conflictos de intereses que podrían surgir de la prestación de servicios de inversión y servicios complementarios, o una combinación de estos, y cuya existencia pueda dañar los intereses de un Cliente, la Compañía tiene en cuenta, sobre la base de unos criterios mínimos, el hecho de si la misma Compañía, una persona relevante o una persona directa o indirectamente vinculada a la Compañía por una relación de control se encuentra en alguna de las siguientes situaciones, ya sea como resultado de proporcionar servicios de inversión, servicios complementarios, actividades de inversión u otros:

- (a) La Compañía o una persona relevante tiene interés en el resultado de un servicio prestado al Cliente o en el resultado de una transacción realizada en nombre del Cliente, que proviene del interés del Cliente en ese resultado.
- (b) La Compañía o una persona relevante dispone de un incentivo financiero o de otro tipo para favorecer el interés de cualquier Cliente o grupo de clientes por encima de los intereses del Cliente.

- (c) La Compañía o una persona relevante recibe o recibirá de una persona que no sea el Cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al Cliente, en forma de dinero, bienes o servicios que no forman parte de la comisión o tarifa estándar por tal servicio.
- (d) La Compañía o Persona relacionada realiza las mismas actividades comerciales que el Cliente.
- (e) La Compañía proporciona un servicio al Cliente y la Compañía, u otro miembro del grupo tiene un interés material en la transacción.
- (f) La Compañía actúa como agente del Cliente en relación con las transacciones en las que otro miembro del grupo actúa como parte principal.
- (g) Se realiza una transacción con instrumentos financieros a través de la cual la Compañía u otro miembro del grupo puede obtener una comisión, una tarifa o un beneficio no monetario que sea pagadero por el Cliente.
- (h) La Compañía puede tener un interés indirecto por una transacción, mientras que otro miembro del grupo puede tener un interés directo en la misma transacción.

#### **4. Identificación de conflictos de intereses**

Cuando la Compañía trata con el Cliente, la misma Compañía, un asociado u otra persona relacionada con la Compañía puede tener un interés, una relación o un acuerdo material en relación con la transacción en cuestión o que entre en conflicto con el interés del Cliente. Si bien no es factible definir con precisión o crear una lista exhaustiva de todos los conflictos de intereses relevantes que puedan surgir, debido a la naturaleza, escala y complejidad actuales de los negocios de la Compañía, la siguiente lista muestra aquellas circunstancias que constituyen o pueden provocar un conflicto de interés que implique un riesgo material de daño a los intereses de uno o más Clientes como resultado de la prestación de servicios de inversión:

- (a) La Compañía puede tener interés en maximizar los volúmenes de operación con el fin de aumentar sus ingresos por comisiones. No obstante, esto no satisface el objetivo personal del Cliente de minimizar los costes de realización de transacciones.
- (b) El marco de bonificación de la Compañía puede recompensar a sus empleados por el volumen de negociación u otros.
- (c) La Compañía puede recibir incentivos de terceros, o pagárselos a estos, debido a la recomendación de nuevos Clientes o a la realización de operaciones por parte de Clientes.
- (d) La Compañía puede utilizar entidades que son miembros de su grupo como centros de ejecución (ver más abajo).

4.1 Por la naturaleza, escala y complejidad actuales de los negocios del grupo, la siguiente lista muestra aquellas circunstancias que constituyen o pueden provocar un conflicto de interés que implique un riesgo material de daño a los intereses de uno o más Clientes, según resulte aplicable. La Compañía podría realizar lo siguiente:

- (a) Efectuar transacciones en las que esta o cualquier otro miembro del grupo tenga, directa o indirectamente, un interés material, lo que puede provocar posibles conflictos en cuanto al deber de la Compañía hacia sus Clientes.
- (b) Usar otros miembros del grupo para llevar a cabo depósitos, ejecuciones y liquidaciones de

transacciones.

- (c) Efectuar transacciones con valores a partir de los cuales la Compañía u otro miembro del grupo puede beneficiarse de comisiones o tarifas pagaderas por el Cliente, y/o a partir de los cuales la Compañía u otro miembro del grupo puede obtener remuneraciones de la contraparte.
- (d) Ejecutar órdenes de clientes con entidades que pertenecen al grupo de la Compañía, donde los ingresos de esas entidades se generan en gran medida por las pérdidas de los clientes.

*Cabe señalar que las circunstancias enumeradas anteriormente, que constituyen o pueden provocar un conflicto de interés, no son necesariamente perjudiciales para los intereses de los Clientes.*

## **5. Procedimientos y controles para gestionar conflictos de intereses**

En términos generales, los procedimientos y controles que la Compañía sigue para gestionar los conflictos de intereses identificados son, entre otros, los siguientes:

- (a) Procedimientos eficaces para evitar o controlar el intercambio de información entre personas relevantes involucradas en actividades que impliquen riesgo de conflictos de intereses siempre y cuando el intercambio de tal información pueda dañar los intereses de uno o más Clientes.
- (b) Supervisión independiente de personas relevantes cuyas funciones principales impliquen llevar a cabo actividades en nombre de Clientes, o prestarles servicios, cuyos intereses pueden entrar en conflicto o que representen intereses diferentes que pueden entrar en conflicto (incluidos los de la Compañía).
- (c) Eliminación de cualquier vínculo directo entre la remuneración de las personas relevantes que se dedican principalmente a una actividad y la remuneración o los ingresos que generan diferentes personas relevantes que se dedican principalmente a otra actividad, donde puede surgir un conflicto de interés en relación con tales actividades.
- (d) Medidas para evitar o mitigar que una persona ejerza una influencia inapropiada sobre la forma en que una persona relevante realiza servicios o actividades complementarias o de inversión.
- (e) Diseño de una política para limitar el conflicto de interés que surge de otorgar y recibir incentivos.
- (f) Barreras que restrinjan el flujo de información confidencial e interna en la Compañía, y separación física de departamentos.
- (g) Procedimientos que rijan el acceso a datos electrónicos.
- (h) Segregación de funciones que puedan provocar conflictos de intereses si las ejerce el mismo individuo.
- (i) Prohibición de intereses de negocio externos que entren en conflicto con nuestros intereses en lo que respecta a los funcionarios y empleados de la Compañía, a menos que la junta directiva dé su aprobación.
- (j) Creación de un departamento de cumplimiento interno para supervisar e informar sobre lo anterior a la junta directiva de la Compañía.

- (k) Diseño de una política de información clave que rija la divulgación de información confidencial o privilegiada dentro de la Compañía.
- (l) Nombramiento de un auditor interno para garantizar que se mantengan los sistemas y controles apropiados e informar a la junta directiva de la Compañía.
- (m) Instauración del principio de revisión que implique a un mínimo de dos personas ("principio de los cuatro ojos") para la supervisión de las actividades de la Compañía.
- (n) Medidas para impedir o controlar la participación simultánea o secuencial de una persona relacionada en servicios de inversión independientes cuando dicha participación pueda perjudicar la gestión adecuada de los conflictos de intereses.
- (o) Supervisión continua por parte de la Compañía de las actividades de negocios para garantizar que los controles internos sean apropiados.
- (p) Creación de una política de transacciones personales.
- (q) Notificación inmediata a la Compañía por parte de los empleados si estos últimos perciben que puede surgir un conflicto de interés debido a la realización de una tarea o un trabajo específicos.
- (r) Prohibición de la oferta de asesoramiento y/o recomendaciones sobre transacciones.
- (s) Prohibición a los empleados de aceptar regalos, promociones, descuentos o cualquier otro beneficio monetario o en especie de los Clientes o terceros que pueda crear conflictos de intereses. Posibilidad de aceptar obsequios de pequeño valor tras la aprobación de la Compañía.
- (t) Funcionamiento independiente de las divisiones y las entidades jurídicas del grupo entre ellas.
- (u) Flujo controlado de información entre diferentes entidades del grupo y proveedores de servicios externos cuando el riesgo de que surja un conflicto de interés pueda dañar a los intereses de un Cliente.
- (v) Los acuerdos de supervisión prevén la supervisión independiente de los empleados de las diferentes entidades del grupo cuando sea necesario para la gestión justa de los conflictos de intereses, según corresponda.
- (w) Aquellas circunstancias que no estén definidas en los puntos anteriores y, dada la naturaleza de una situación de conflicto de interés, el Director de cumplimiento y/o el personal directivo ejecutivo decidirá si se permite realizar transacciones notificándose al Cliente o si no se permite realizar ninguna transacción en absoluto.

## **6. Consentimiento del Cliente**

Al celebrar un Acuerdo de cliente con la Compañía para la prestación de servicios de inversión, el Cliente acepta que se le aplique la presente Política. Además, el Cliente acepta que la Compañía trate con él/ella de cualquier manera que la Compañía considere apropiada, y este/a la autoriza para ello, a pesar de cualquier conflicto de interés o de la existencia de cualquier interés material en relación con una transacción, sin notificárselo previamente al Cliente.

En caso de que la Compañía no pueda gestionar una situación de conflicto de interés, se

transferirá al Cliente.

#### **7. Divulgación de información**

Si, durante el curso de una relación comercial con un Cliente o grupo de Clientes, los acuerdos y/o medidas organizativos o administrativos vigentes no son suficientes para evitar o gestionar un conflicto de interés relacionado con dicho Cliente o grupo de Clientes, la Compañía revelará el conflicto de interés antes de realizar nuevas acciones comerciales con el Cliente o grupo de Clientes.

#### **8. Enmienda de la Política e información adicional**

La Compañía se reserva el derecho de revisar o de enmendar esta Política y sus acuerdos cuando lo considere apropiado sin previo aviso al Cliente.

Si necesita más información o tiene alguna duda sobre los conflictos de intereses, dirija sus preguntas o solicitudes a [info@forextb.com](mailto:info@forextb.com).