

## Procedimiento de conflicto de intereses

### Introducción

Los servicios que se muestran en el sitio web son proporcionados por Equiti Group Limited Jordan & Equiti Capital UK Limited.

Equiti Group Limited Jordan es un nombre comercial registrado en Jordania (número de registro. 50248), que está autorizado y regulado por la Comisión de Valores de Jordania con su dirección registrada en Al-Abdali Boulevard, Suleiman Al Nabulsi St 32, Jouba Complex, Second Floor, Amman, Jordania.

Equiti Capital UK Limited (Compañía No. 07216039) está autorizada y regulada por Financial Conduct Authority (referencia de la empresa n.º 528328), con domicilio social en 69 Wilson Street, Londres, EC2A 2BB, Reino Unido. Las transacciones con tarjeta son procesadas por Equiti Capital UK Limited.

Las transacciones con tarjeta son procesadas por Equiti Capital UK Limited

Es importante identificar y gestionar eficazmente los conflictos de intereses, que surjan o puedan surgir en el curso de la prestación de un servicio y la realización de actividades, ya que su existencia puede dar lugar a un riesgo material de daño a los intereses de un cliente. Este documento establece la política de Equiti para la gestión de dichos conflictos de intereses.

Equiti ha aprovechado esta oportunidad para examinar sus políticas y procedimientos para garantizar que sigan siendo adecuados para el propósito y aborden, cuando sea potencialmente relevante, los problemas de una manera que sea proporcional a la escala y complejidad de su negocio. Tanto la política como el registro de conflictos de intereses se revisarán al menos una vez al año.

Este documento no pretende crear derechos u obligaciones de terceros ni formar parte de ningún acuerdo contractual entre la firma y cualquier cliente. Esta política puede ser enmendada y actualizada en cualquier momento si se produce algún cambio material y se revisará al menos anualmente.

Si en algún momento tiene dudas sobre cómo actuar en una situación determinada en la que se enfrenta a un conflicto de intereses real o potencial, debe comunicarse con el Oficial de Cumplimiento.

Si bien es importante que todo el personal de Equiti cumpla con los conflictos de intereses, no son exhaustivos, y ciertas otras reglas adicionales pueden aplicarse a los lectores que son miembros de asociaciones profesionales en virtud de su función laboral. El incumplimiento de cualquiera de las reglas, ya sea por incumplimiento expreso o incumplimiento al seguir cualquiera de las naturalezas de identificación, mitigación y gestión de conflictos de intereses también puede ser un incumplimiento de un contrato de trabajo. Como resultado, Equiti puede tomar medidas disciplinarias.

## **Conflictos de intereses**

Estos servicios que Equiti presta a sus clientes podrían dar lugar a conflictos de intereses que entrañen un riesgo material de daño a los intereses de uno o más clientes. Este documento tiene como objetivo establecer estos conflictos potenciales y los procedimientos que deben seguirse y las medidas que deben adoptarse para gestionar dichos conflictos.

Pueden ocurrir conflictos de intereses entre un cliente y Equiti, incluyendo a sus gerentes, empleados o cualquier persona directa o indirectamente vinculada a la empresa, o entre dos o más Clientes.

Tratar a los clientes de manera justa es fundamental para los valores fundamentales de Equiti. Hay una cultura arraigada que entiende lo que se

considera aceptable y comportamiento inaceptable. Como tal, los conflictos de intereses y la identificación / gestión / mitigación de estos son fundamentales para esta filosofía y cultura.

## **Definición**

Puede surgir un conflicto real o potencial cuando, en el ejercicio de sus actividades y servicios, los intereses de:

- Equiti (incluidos sus gerentes, empleados y representantes designados o cualquier persona directa o indirectamente vinculada a ellos por el control); o
  - sus asociados;
- y el interés de sus clientes, están directa o indirectamente en competencia, y que podrían perjudicar significativamente los intereses del cliente.

## **Identificar situaciones en las que puede surgir un conflicto**

Las circunstancias que dan lugar a conflictos de intereses incluyen todos los casos en que existe un conflicto entre:

- Intereses de Equiti, un miembro individual del personal, ciertas personas directa o indirectamente relacionadas con Equiti; y el deber que Equiti debe a un cliente; o
- Diferentes intereses de dos o más clientes, ya que Equiti debe un deber separado a cada uno de ellos.

Los conflictos de intereses podrían perjudicar a un cliente de varias maneras, independientemente de si Equiti sufre o no alguna pérdida financiera e independientemente de si las acciones o las motivaciones de los empleados involucrados son intencionales. A los efectos de identificar los tipos de conflictos de intereses que surgen o pueden surgir, Equiti debe tener en cuenta, como mínimo, si la empresa, una persona relevante (por ejemplo, un socio, empleado o un representante designado o un director, socio o empleado de un representante

designado o de una persona que esté directamente involucrada en la prestación de servicios a la empresa o a su representante designado en virtud de un acuerdo de subcontratación) o una persona directa o indirectamente vinculada por control a la empresa:

- Es probable que obtenga una ganancia financiera, o evite una pérdida financiera, a expensas del cliente;
- Tiene un interés hacia el resultado del servicio, o hacia una transacción realizada, un cliente que difiere del interés del cliente;
- Tiene un incentivo financiero o de otro tipo para favorecer a un cliente (o grupo de clientes) sobre los intereses de otro;
- Lleva a cabo el mismo o similar negocio que el cliente; y/o
- Recibe un incentivo de un tercero en la ejecución del servicio prestado al cliente, que no sea la comisión / tarifa estándar por ese servicio.

### **Conflictos genéricos**

Equiti ha identificado las siguientes circunstancias en las que pueden surgir tipos generales de posibles conflictos de intereses:

- La firma o un asociado emprende negocios de inversión designados para otros clientes, incluidos sus asociados (y los clientes de sus asociados);
- Un socio o empleado de la firma, o de un asociado, es un director o socio de, posee o negocia valores de, o está interesado de otra manera en cualquier compañía cuyos valores se mantengan o negocien en nombre de un cliente;
- Un socio o empleado de la empresa, o de un asociado, está involucrado en la gestión de cualquier compañía cuyos valores se mantienen o negocian en nombre de un cliente;
- Una transacción se efectúa en participaciones o acciones de un fondo o compañía de la cual la empresa o un asociado es el gerente, operador o asesor;
- Una transacción se efectúa en valores con respecto a los cuales la empresa

o un asociado, o un socio, director o empleado de la empresa o un asociado, está negociando simultáneamente o ha negociado por su propia cuenta o tiene una posición larga o corta;

- La firma puede, cuando actúa como agente de un cliente, hacer coincidir una orden del cliente con una orden de otro cliente para quien actúa como agente.

## **Prevención y manejo**

Equiti ha identificado posibles conflictos de intereses específicos, que pueden surgir en relación con sus actividades. La naturaleza general y/o la fuente de estos.

Los conflictos se divulgarán a los clientes antes de emprender negocios con suficiente detalle para permitir que el cliente tome una decisión informada sobre el servicio o en el contexto en el que ha surgido el conflicto. Para cada situación potencial, Equiti ha analizado si el riesgo es real o potencial para uno o más de sus clientes.

No siempre es posible evitar que surjan conflictos de intereses reales. En ese caso, Equiti intentará gestionar los conflictos de intereses segregando los deberes cuando sea posible o estableciendo murallas chinas. En ciertas circunstancias, Equiti puede tener que negarse a aceptar un nuevo cliente.

Si Equiti considera desarrollar nuevos productos o servicios o realizar otros cambios en su modelo de negocio u operaciones, la Alta Dirección considerará si surgen posibles conflictos de intereses adicionales.

El personal directivo superior actualizará la "Política de conflictos de intereses" y el "Registro de posibles conflictos de intereses", según sea necesario, de forma continua y considerará formalmente la continuación de la idoneidad de los acuerdos sobre una base anual.

## **Incentivos que incluyen regalos y hospitalidad**

Equiti mantiene relaciones comerciales con terceros que pueden remunerar a Equiti en forma de honorarios de gestión y rendimiento, que pueden constituir beneficios monetarios o no monetarios, perjudicando así los deberes fiduciarios de Equiti para con el cliente. Dichos pagos se clasifican como incentivos. Se incluyen más detalles en el Manual de Cumplimiento.

Los regalos y la hospitalidad podrían conducir a posibles conflictos de intereses. Ningún empleado puede aceptar o dar a ninguna persona ningún regalo u otro beneficio que no pueda considerarse justificable en todas las circunstancias. Se han aplicado políticas y procedimientos para garantizar que el personal y sus personas vinculadas no ofrezcan ni acepten regalos o incentivos que puedan dar la percepción de que las decisiones o acciones no son imparciales.

Estas políticas se establecen en el Manual de cumplimiento. Todos los empleados deben actuar con los más altos estándares de integridad para evitar cualquier acusación de conflictos de intereses.

El Oficial de Cumplimiento mantiene un registro de cualquier regalo u hospitalidad recibida o dada. Cuando una invitación a un evento de hospitalidad pueda interpretarse como un incentivo comercial, debe rechazarse e informarse al Oficial de Cumplimiento.

### **Transacciones de cuentas personales**

Los empleados solo pueden realizar actividades de inversión personal que no infrinjan la ley o regulación aplicable, no distraigan indebidamente de sus responsabilidades laborales y no creen un riesgo inaceptable para la reputación de la empresa. Las transacciones también deben estar libres de conflictos de intereses comerciales y éticos. Los empleados nunca deben hacer un mal uso de la información confidencial de propiedad o del cliente en sus tratos personales y deben asegurarse de que los clientes nunca estén en desventaja como resultado de sus tratos.

La Política de negociación de cuentas personales de Equiti se ha establecido para garantizar que la negociación de cuentas personales por parte de los miembros del personal cumpla con esta política. Esto incluye un requisito para la aprobación previa al acuerdo por parte del Oficial de Cumplimiento. Dicho permiso normalmente solo es válido por 24 horas.

La política de negociación de cuentas personales de Equiti se establece en el Manual de cumplimiento de las empresas.

### **Empleo externo, direcciones externas e interés comercial**

Ningún empleado puede participar en ninguna ocupación adicional sin el consentimiento de la Empresa. En ciertas circunstancias, el consentimiento puede ser suspendido.

Los empleados no deben aceptar nombramientos fiduciarios personales (como fideicomisarios, nombramientos de director o albaceas que no sean los resultantes de relaciones familiares) sin obtener primero la aprobación por escrito del COO o del Oficial de Cumplimiento.

### **Agregación de órdenes**

Cuando Equiti agrega las órdenes de los clientes, debe asegurarse de que esto no funcione en desventaja general de ningún cliente cuyo pedido vaya a agregarse. Equiti hace referencia a esto dentro de la Política de Ejecución de Órdenes.

## **Revelación**

En ciertos casos, Equiti puede revelar la naturaleza general y / o la fuente de conflictos potenciales o reales a su cliente por escrito antes de emprender negocio en su nombre para que el cliente pueda decidir si acepta o no estos conflictos potenciales.

Si no es posible evitar o gestionar un conflicto de intereses, Equiti puede no tener más remedio que negarse a proporcionar el servicio solicitado.

### **Segregación de funciones**

Hay varias tareas distintas dentro del negocio de gestión de inversiones que podrían conducir a posibles conflictos de intereses que se mitigan al segregarse de las personas directamente involucradas en la tarea.

### **Barreras de la información**

Equiti mantiene políticas apropiadas en sus políticas internas que detallan el uso potencial de "Listas de información privilegiada" y "Barreras de información" a menudo conocidas como Murallas Chinas para limitar o retener el uso de información que es sensible a los precios, confidencial y que podría dar lugar a abuso de mercado, restricciones a la negociación, conflictos de intereses o cualquier otro impropio o actividades poco éticas.

El Oficial de Cumplimiento monitorea junto con los gerentes de línea de negocio relevantes la efectividad de cualquier Barrera de Información que pueda ser requerida. En ciertas circunstancias, el personal puede necesitar ser llevado "al otro lado de la pared", si esto es necesario, se debe notificar al Oficial de Cumplimiento y hacer un registro de ello.

### **Remuneración y supervisión**



La supervisión de la dirección y la determinación de la remuneración adecuada de los miembros del personal está a cargo de la Alta Dirección de Equiti.

La remuneración se basa en los resultados generales de la empresa y no se basa en el éxito de ninguna transacción en particular.

La remuneración del personal de atención al cliente y de ventas debe basarse en parte en la producción empresarial.

El personal está sujeto a una gestión y supervisión adecuadas para garantizar que Equiti pueda demostrar que cuenta con mecanismos adecuados y eficaces para garantizar que los conflictos de intereses se gestionen adecuadamente.

### **Mantenimiento de registros**

Equiti debe mantener y actualizar periódicamente un registro escrito de los tipos de servicios auxiliares o actividades realizadas por o en nombre de la empresa en los que un conflicto de intereses implique un riesgo material de daño a los intereses de uno o más clientes que haya surgido o, en el caso de un servicio o actividad en curso que pueda surgir. Estos registros serán por un período mínimo a partir de la fecha de creación y son mantenidos de forma continua por el Oficial de Cumplimiento.

### **Informes**

Las situaciones de conflicto de intereses o las posibles situaciones de conflicto deben informarse al Oficial de Cumplimiento de inmediato.