elefin

Resumen de la Política de Conflictos de Intereses



El presente Resumen de la Política de Conflictos de Intereses establece las medidas que Elefin mantiene para identificar, gestionar y divulgar los conflictos de intereses que surjan en el desarrollo de su actividad.

1. OBJETO DE LA POLÍTICA

1.1. Elefin (la "Compañía") ha establecido, aplica y mantiene una política de conflictos de intereses para identificar, gestionar y divulgar los conflictos que puedan surgir en el desarrollo de su actividad.

1.2. El presente Resumen de la Política de Conflictos de Intereses (la "Política") describe las medidas que la Compañía mantiene para gestionar los conflictos de intereses en relación con las obligaciones que tiene frente a sus clientes. La versión íntegra de la Política de Conflictos de Intereses podrá facilitarse previa solicitud.

2. CUÁNDO PUEDEN SURGIR CONFLICTOS

2.1. Puede surgir un conflicto de intereses cuando la Compañía, una filial o una persona relevante:

- pueda obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a costa de un cliente;
- tenga un interés en el resultado de un servicio o de una transacción que sea distinto del interés del cliente en dicho resultado;
- tenga un incentivo para favorecer a un cliente o grupo de clientes frente a otros;
- desarrolle el mismo tipo de actividad que el cliente; o
- reciba o pague una comisión, un beneficio u otro incentivo en relación con un servicio prestado a un cliente.

2.2. Las principales circunstancias que pueden dar lugar a un conflicto incluyen aquellas en las que:

- la Compañía ejecute o gestione posiciones de clientes en las que la Compañía, una filial o una persona relevante tenga un interés significativo directo o indirecto;
- la Compañía utilice entidades vinculadas en relación con los servicios prestados a los clientes; o
- la Compañía pague o acepte beneficios, comisiones u otras remuneraciones de terceros en relación con posiciones de clientes.

3. MEDIDAS PARA LA GESTIÓN DE CONFLICTOS

3.1. La Compañía mantiene procedimientos y controles para prevenir o gestionar los conflictos de intereses. Entre ellos se incluyen, sin carácter limitativo:

- procedimientos para prevenir o controlar el intercambio de información entre personas que participen en actividades que impliquen un riesgo de conflicto;
- barreras de información, incluidas las murallas chinas (Chinese walls), para restringir el acceso a información confidencial;
- segregación de funciones cuando la participación simultánea o sucesiva pueda perjudicar la adecuada gestión de los conflictos;
- la obligación de las personas relevantes de comunicar los conflictos de intereses reales o potenciales;
- formación para ayudar a los empleados a identificar, prevenir y gestionar los conflictos;
- controles automatizados diseñados para reducir el riesgo de error humano o de intervención indebida;
- controles de calidad, supervisión y revisiones de seguridad;
- procedimientos contra el soborno, contra la corrupción y de denuncia de irregularidades;
- restricciones o prohibiciones de actividades que puedan dar lugar a un conflicto inmanejable; y
- la comunicación al cliente cuando un conflicto no pueda prevenirse por completo ni gestionarse adecuadamente.

4. RECONOCIMIENTO DEL CLIENTE

4.1. Al celebrar el Acuerdo con el Cliente, el cliente reconoce que pueden surgir o existir conflictos de intereses y consiente que la Compañía actúe pese a dichos conflictos, con sujeción a las medidas de la Compañía para gestionarlos.