



Política de Conflicto de Interés

Banmerchant

1. INTRODUCCIÓN

BANMERCHANT han demostrado a través de sus acciones siempre un actuar integro, honesto y transparente con sus clientes, colaboradores, proveedores, y con su entorno en general.

Buscando resguardar y guiar los comportamientos de quienes trabajan en Banmerchant, cuidando su reputación e imagen, es que se establece la presente Política de Recepción y Entrega de Regalos e Invitaciones.

2. ALCANCE

Esta política es de carácter corporativo, por lo tanto es de obligatorio cumplimiento para todos los colaboradores de **Banmerchant**.

3. OBJETIVO

Fomentar una cultura de cumplimiento, promoviendo espacios en los que se asegure que los colaboradores actúen siempre buscando los mejores intereses de la **Organización**. En ese sentido, se busca identificar y gestionar aquellas situaciones en las que pueda haber Conflictos de Interés para que los intereses personales de un colaborador no influyan en su juicio ni en las decisiones que tome a nombre de **Banmerchant**.

4. DEFINICIONES

Con el propósito de tener claridad de los conceptos utilizados en el presente documento, a continuación se definen los siguientes términos:

- **Conflicto de Interés:** es aquella situación en la que tu interés personal como trabajador se contrapone o se encuentra en tensión, respecto del interés de la empresa u organización, así como de los clientes a los cuales se les presta el servicio de asesorías de inversión, donde las decisiones como trabajador, podrían afectar el interés personal, propio, familiar o amistades, ya sea beneficiándolos, evitando un perjuicio o perjudicándolos, de un modo en que ello no ocurriría si por el trabajo prestado en la empresa no estuvieras en posición de tomar una decisión o hacer algo en relación con la materia que genera el conflicto. Cualquier situación en la que alguien tenga intereses comerciales o lealtades que entran en conflicto entre sí, contraponiéndose el interés propio con el institucional o el de los clientes (participación en una sociedad de la misma industria o sector, trabajos ocasionales para la competencia, contratación de proveedores relacionados, supervisión de familiares, etc.).
- **“Familiar” o “Familiares”:** Es cualquiera de las siguientes personas: padres, hijos, hermanos, abuelos, nietos, sobrinos, tíos, primos, cónyuge, compañero permanente, cuñados, suegros, hijos adoptivos, hermanastros y medios hermanos. Igualmente, puede ser alguien que viva con el colaborador o que dependa económicamente de él.

Cualquier situación en la que alguien tenga intereses comerciales o lealtades que entran en conflicto entre sí, contraponiéndose el interés propio con el institucional (participación en una sociedad de la misma

industria o sector, trabajos ocasionales para la competencia, contratación de proveedores relacionados, supervisión de familiares, etc.)

5. CONDICIONES GENERALES

En caso que se configure un Conflicto de Interés o una situación que pueda conllevar a un Conflicto de Interés, éste deberá ser declarado de manera inmediata por parte del colaborador que se encuentre en él. Tener un Conflicto de Interés no necesariamente constituye una falta a las obligaciones laborales y legales de los colaboradores pero no divulgarlo, sí:

- I. El colaborador deberá declarar la existencia del Conflicto de Interés a su jefatura directa, quien a su vez lo reportará al Encargado de prevención de Delitos y Gerente General.
- II. El Encargado del Modelo de Prevención emitirá una recomendación que será presentada al trabajador, a su jefatura directa y al Gerente General, los cuales evaluarán la recomendación hecha por el área de cumplimiento y definirá si se configura o no un Conflicto de Interés. En caso afirmativo, en conjunto el Encargado de Modelo de Prevención de Delitos, el Gerente General y la Jefatura directa decidirán los pasos a seguir los cuales pueden incluir, sin limitarse a:
 - A. Reconocimiento de las obligaciones de confidencialidad por parte del colaborador.
 - B. Reasignación de roles.
 - C. Revisión de decisiones y/o relaciones comerciales.
 - D. Procesos disciplinarios, entre otros.
- III. En caso que quien se encuentre en un Conflicto de Interés sea el Gerente General., éste deberá reportar al Directorio de Banmerchant y será ésta quien define la existencia o no del conflicto y las medidas a tomar.
- IV. En caso que quien se encuentre en un Conflicto de Interés sea el Oficial de Cumplimiento (EPD), éste deberá reportar la Situación al Gerente general. para que Directorio, sin la presencia del Oficial de Cumplimiento, se defina la situación y las medidas a tomar.

6. SITUACIONES QUE CONFIGURAN UN CONFLICTO DE INTERÉS

Siempre que no sea posible la satisfacción simultánea de los intereses de un colaborador y los intereses de la Compañía habrá un Conflicto de Interés. Banmerchant considera que, entre otras, las siguientes situaciones constituyen un Conflicto de Interés:

- A. Cuando un colaborador pretenda obtener un beneficio económico derivado de una relación comercial con la Compañía, para sí o un familiar, valiéndose de sus derechos de decisión o sus

funciones al interior de las Compañías.

- B. Cuando un colaborador participa en actividades que compiten con (o aparentemente compiten con) los intereses de la Compañía.
- C. Cuando un colaborador sostenga relaciones afectivas con otro colaborador, un cliente o un proveedor que impida asegurar la objetividad en la relación profesional.
- D. Ser miembro de juntas directivas de empresas competidoras, clientes y/o proveedores de las Compañías.

En todo caso, cuando algún colaborador no esté seguro sobre la existencia o posible configuración de un Conflicto de Interés se debe preguntar lo siguiente:

- A. ¿Mis acciones o decisiones están influenciadas, de alguna forma, por mis intereses personales o los de algún Familiar?
- B. ¿Mi participación en esta situación o decisión me beneficia o beneficia a algún Familiar?
- C. ¿Esta situación o actividad impide que desarrolle mis funciones como usualmente lo hago?
- D. ¿Qué intereses estoy teniendo en cuenta al momento de tomar decisiones y/o ejercer mis funciones?
- E. Si tu familia o compañeros de trabajo conocieran tus acciones ¿te sentirías orgulloso?
- F. Si alguno de tus compañeros estuviera en esta situación ¿qué pensarías?
- G. ¿Podría hablar abiertamente de la situación sin sentir la necesidad de ocultar algo?

7. CONFLICTO DE INTERÉS DE LOS ASESORES DE INVERSIÓN

Los Directores, Gerentes, Administradores y las personas que entregan las recomendaciones deberán velar porque en las Asesorías de Inversión que se realicen se privilegien siempre los intereses y necesidades de cada Cliente, previniendo, resolviendo y comunicando al Cliente de manera adecuada todo Conflicto de Interés y riesgos inherentes a los Servicios Financieros respecto de los cuales se preste la Asesoría de Inversión, Inversiones Banmerchant SpA (IBSA) definirá las políticas, procedimientos y controles destinados a velar por el cumplimiento de lo señalado precedentemente.

Los conflictos de interés surgen cuando el interés de una persona- financiero o de otra índole- interfiere, afecta o tiene la apariencia de interferir o afectar, de cualquier modo, su juicio, objetividad e independencia en las decisiones que deba tomar en el ejercicio de su cargo.

En el contexto de una Asesoría de Inversión, se presenta una situación en la cual IBSA y/o las personas encargadas de entregar las recomendaciones de inversión, presentan intereses individuales opuestos al del

Cliente.

Para estos efectos, se entenderá por Conflicto de Interés cualquier hecho que pueda afectar o influir en la independencia u objetividad en el actuar de IBSA y/o las personas encargadas de entregar las recomendaciones de inversión, que pueda interferir en sus decisiones u obligaciones para con los Clientes.

Sin perjuicio de lo anterior, en IBSA privilegiamos el interés de los Clientes sobre los intereses institucionales y personales de todos nuestros Colaboradores, de acuerdo a lo señalado anteriormente, la política establece que producido un Conflicto de Interés, tanto IBSA como sus Colaboradores lo resolverán siempre atendiendo exclusivamente a la mejor conveniencia de cada uno de los Clientes, teniendo en consideración los criterios expresados en el presente Código y, los elementos de equidad y buena fe.

En la resolución de los Conflictos de Interés, derivados de la prestación de servicios de asesorías de inversión, se deberán tener en cuenta las siguientes directrices:

- A. Todo Colaborador que tenga conocimiento de circunstancias que puedan dar origen a un Conflicto de Interés deberá informarlo al Gerente General de IBSA.
- B. En caso de Conflicto de Interés entre IBSA y sus Colaboradores y uno o más Clientes, deberá siempre anteponerse el interés de este último;
- C. En caso de Conflicto de Interés entre Clientes:
 - a) se evitará favorecer a alguno de ellos;
 - b) no se podrá, bajo ningún concepto, revelar a los Clientes las operaciones realizadas por los otros Clientes;
 - c) no se podrá incentivar operaciones de un Cliente con el objeto de beneficiar a otro Cliente.
- D. Tener un actual o potencial conflicto de interés no necesariamente constituye una vulneración a este Código, en la medida en que dicho conflicto no esté incluido como una prohibición. Sin embargo, no reportarlo oportunamente sí es una falta.
- E. Todo colaborador debe abstenernos de tomar decisiones o ejecutar acciones en caso de existir conflicto de interés e informar de su existencia, siempre y sin excepciones, a la jefatura directa y otras instancias que la Compañía ha puesto a disposición para tal efecto.

Sin perjuicio de lo anterior, y conforme lo establece la NCG 493 de fecha 03-02-2023 emitida por la Comisión para el Mercado Financiero, tanto los Conflictos de Interés como los costos y riesgos inherentes a las asesorías de inversión entregadas serán adecuadamente informados al Cliente al momento de contratar la Asesoría de Inversión y al momento de prestar la referida asesoría.