POLÍTICA DE CATEGORIZACIÓN DE CLIENTES

Un cliente será categorizado bajo uno de los siguientes encabezados:

- Privado/Minorista

- Profesional

“Cliente Privado” es un Cliente que no es un Cliente Profesional por defecto, como se define en el párrafo 2 más abajo. Se observa que a los Clientes Privados se les brinda el más alto nivel de protección. Generalmente, no se considera que un Cliente Privado tenga experiencia relevante o suficiente para el negocio de inversión.

“Cliente Profesional” es aquel que es un cliente profesional per se o un cliente profesional electivo) y posee la experiencia, el conocimiento y la pericia para tomar sus propias decisiones de inversión y evaluar adecuadamente los riesgos en los que incurre.

Reclasificación de clientes Privados como clientes profesionales

Podemos clasificar a un cliente que de otra manera sería un Cliente Privado como un Cliente

Profesional cuando:

a) el cliente se encuentra dentro de la definición de una persona de alto patrimonio neto

cuando es un individuo; o

b) cuando usted, el cliente, se encuentra dentro de la definición de una persona sofisticada

según el párrafo (d) (i) o (ii) y nosotros, como licenciatario

* i. hemos tomado las precauciones razonables para determinar que el cliente tiene suficiente experiencia y comprensión como para no requerir las protecciones provistas para los clientes privados;
* ii. hemos dado una advertencia clara por escrito al cliente de las protecciones bajo la ley y cualquier regulación hecha bajo la ley que perderá; y
* iii. hemos obtenido el consentimiento por escrito del cliente después de que el cliente haya tenido una oportunidad adecuada de considerar esa advertencia.

Podemos clasificar a un cliente que de otra manera sería un Cliente Profesional, excepto

cuando alcanza dicha clasificación por operación del inciso (2), como una contraparte del mercado cuando

* a) el cliente cae dentro de las categorías (a), (b) o (c) de la definición de cliente profesional y no está actuando para un cliente subyacente;
* b) el cliente es una compañía o sociedad que cae dentro de la categoría (d) de la definición de cliente profesional y tiene un patrimonio neto de $12,000,000 o, cuando es una compañía, una facturación neta de $22,000,000, o el equivalente en cualquier otra moneda; y
* c) antes de iniciar un negocio de inversión en valores con el cliente en una base de contraparte de mercado, estamos obligados a informar al cliente por escrito sobre las protecciones bajo la ley de Mauricio o cualquier regulación hecha en virtud de la misma que el cliente perderá como resultado, y el cliente no se opone a ser clasificado como una contraparte de mercado.

Cuando hayamos clasificado a un cliente como un cliente profesional o una contraparte de mercado según las mejores prácticas, revisaremos dichas clasificaciones al menos una vez al año, para asegurarnos de que las clasificaciones sigan siendo apropiadas.

Protecciones a las que renuncian los clientes profesionales:

1. Advertencias de riesgo: no estaremos obligados a restringir su cuenta con advertencias de riesgo estandarizadas y reglas que protejan a los clientes privados.
2. Comunicaciones: cuando nos comunicamos con usted, podemos asumir que su nivel de experiencia es suficiente para usar un lenguaje que es más complejo que con los clientes privados.
3. Experiencia: podemos asumir su nivel de experiencia al determinar si nuestros productos y servicios son adecuados para usted.
4. Mejor ejecución: tenemos un deber con usted al ejecutar sus órdenes. Como Cliente Profesional, podemos considerar otros factores al procesar transacciones, como la velocidad y la probabilidad de ejecución. En el caso de los clientes privados, debemos priorizar el costo total de la transacción.
5. Sin restricciones de apalancamiento: puede estar expuesto a un mayor apalancamiento que puede amplificar sus pérdidas.
6. Derechos de protección

Clientes privados

Cuando la Compañía trata a un Cliente como Cliente Privado, este tiene derecho a más protecciones bajo la Ley que si fuera tratado como Cliente Profesional. En resumen, las protecciones a las que tienen derecho los Clientes Privados son las siguientes (la lista puede no ser exhaustiva):

1. A un Cliente Privado se le proporcionará más información sobre la Compañía, sus servicios, sus instrumentos financieros y su desempeño, la naturaleza y los riesgos de los instrumentos financieros, sus costos, comisiones, tarifas y cargos.
2. Cuando la Compañía preste servicios de Recepción y Transmisión de órdenes y/o Ejecución de órdenes de Clientes, la Compañía solicitará al Cliente Privado que proporcione información sobre sus conocimientos y experiencia en el campo de inversión relevante para el tipo específico de producto o servicio ofrecido o demandado, de modo que la Compañía pueda evaluar si el servicio o producto de inversión previsto es apropiado para el Cliente. En caso de que la Compañía considere, sobre la base de la información recibida, que el producto o servicio no es apropiado para un Cliente Privado, advertirá al Cliente en consecuencia. La Compañía no está obligada a evaluar la idoneidad en ciertos casos especificados por la Ley (por ejemplo, pero no limitado a, la situación en la que, sobre la base de una ejecución únicamente, el instrumento financiero en cuestión no es complejo).
3. Por otra parte, la Compañía tendrá derecho a asumir que un Cliente Profesional tiene la experiencia y los conocimientos necesarios para comprender los riesgos que implican en relación con aquellos servicios o transacciones de inversión particulares, o tipos de transacciones o productos, para los que el Cliente está clasificado como Cliente Profesional. En consecuencia, y a diferencia de lo que ocurre con un Cliente Privado, la Compañía no debería necesitar, en general, obtener información adicional del Cliente a los efectos de la evaluación de la idoneidad para aquellos productos y servicios para los que ha sido clasificado como Cliente Profesional.
4. Al ejecutar las órdenes de un Cliente, la Compañía debe tomar todas las medidas necesarias para lograr lo que se denomina la “mejor ejecución” de las órdenes del Cliente, es decir, obtener el mejor resultado posible para sus Clientes.
5. Cuando la Compañía ejecute una orden de un Cliente Privado, el mejor resultado posible se determinará en términos de la contraprestación total, que representa el precio del instrumento financiero y los costos relacionados con la ejecución, que incluirán todos los gastos incurridos por el Cliente que estén directamente relacionados con la ejecución de la orden, incluidas las tarifas del centro de ejecución, las tarifas de compensación y liquidación y cualquier otra tarifa pagada a terceros involucrados en la ejecución de la orden.

La Compañía debe informar a los Clientes Privados de las dificultades materiales relevantes para la ejecución adecuada de sus órdenes tan pronto como tenga conocimiento de la dificultad.

Clientes profesionales

Cuando la Compañía trate al Cliente como un cliente profesional, el Cliente tendrá derecho a menos protecciones bajo la Ley de las que tendría derecho como Cliente privado o profesional. En particular y además de lo mencionado en el párrafo anterior (La lista puede no ser exhaustiva):

1. La Compañía no está obligada a proporcionar al Cliente la mejor ejecución en la ejecución de las órdenes del Cliente.
2. La Compañía no está obligada a revelar la información del Cliente sobre los honorarios o comisiones que paga o recibe;
3. La Compañía no está obligada a implementar procedimientos y acuerdos que permitan la ejecución rápida, justa y expedita de las órdenes de sus Clientes, en relación con otras órdenes de Clientes o sus intereses comerciales.
4. La Compañía no está obligada a evaluar la idoneidad de un producto o servicio que proporciona al Cliente, pero puede asumir que el Cliente tiene la experiencia para elegir el producto o servicio más apropiado para sí mismo y que tiene la capacidad de soportar pérdidas.
5. La Compañía no está obligada a proporcionar al Cliente información sobre la Compañía, sus lugares de ejecución, los acuerdos a través de los cuales la Compañía será remunerada y otra información relevante.
6. La Compañía no está obligada a garantizar que sus instrumentos financieros estén diseñados para satisfacer las necesidades de un mercado objetivo identificado de contrapartes elegibles.
7. La Compañía, al tratar con contrapartes elegibles, no está obligada a garantizar que no remunera a su personal de una manera que entre en conflicto con su deber de actuar en el mejor interés de sus clientes y que no acepta honorarios/comisiones en relación con la prestación de servicios a los clientes.
8. La Compañía no está obligada a proporcionar al Cliente información sobre la Compañía, sus servicios y los acuerdos a través de los cuales la Compañía será remunerada;
9. La Compañía no está obligada a proporcionar informes al Cliente sobre la ejecución de sus órdenes.
10. La Compañía no está obligada a proporcionar al Cliente información sobre los riesgos de los productos o servicios que seleccione de la Compañía; y sin embargo, los Clientes Profesionales tendrán derecho a las mismas obligaciones de información que se aplican a los Clientes Privados.