

POLÍTICAS DE REMUNERACIÓN Y CONFLICTOS DE INTERÉS DE COLBAST

El propósito de este documento es establecer y comunicar de manera clara y transparente las políticas, estructuras y métodos de remuneración que rigen la compensación de Colbast y de sus Asesores de Inversión, así como los lineamientos para la identificación, gestión y mitigación de los conflictos de interés derivados de dichos esquemas de remuneración.

Estas políticas aplican a todos los colaboradores que participen directa o indirectamente en la prestación de servicios de asesoría, recomendación de productos financieros o gestión de cuentas de clientes de Colbast.

1. Modelos de Ingreso de Colbast

Colbast podrá ser remunerado bajo dos modalidades principales, que podrán utilizarse de forma independiente o combinada, siempre con transparencia frente al cliente:

1. Modelo basado en comisiones de proveedores

- El cliente no paga honorarios directos a Colbast por la asesoría, recomendación de productos..
- La remuneración de Colbast proviene de las comisiones pagadas por los proveedores de productos financieros respecto de los montos invertidos por los clientes.
- El cliente será informado de la existencia de estas comisiones y, cuando resulte relevante, de su naturaleza general y de cómo pueden influir en la recomendación.

2. Modelo de asesoría con fee al cliente

- Colbast puede cobrar al cliente una tarifa (fee) explícita por sus servicios de asesoría y/o planificación financiera, ya sea fija, por hora, por proyecto, o como porcentaje sobre activos asesorados, según lo establecido en el contrato de servicios.
- En este modelo, el cliente conoce de antemano la estructura de honorarios y las condiciones de pago, que se documentan en el contrato o anexo correspondiente.

En todos los casos, la estructura de remuneración aplicable a cada cliente se acordará por escrito y se informará de manera clara, destacando si Colbast percibirá comisiones del proveedor, un fee directo del cliente, o ambos.

2. Principios de Remuneración

La política de remuneración de Colbast se basa en los siguientes principios:

- **Transparencia:** El origen y la naturaleza de los ingresos (comisiones de proveedores, honorarios de clientes o ambos) se comunican de forma clara al cliente, evitando estructuras opacas.
- **Alineamiento de intereses:** La compensación busca alinear los intereses de Colbast, sus Asesores y los clientes, minimizando incentivos que prioricen la venta de productos específicos sobre el interés del cliente.
- **Remuneración por servicio y valor:** Los honorarios y comisiones deben ser coherentes con el valor del servicio ofrecido, considerando complejidad, dedicación y continuidad de la relación.
- **Gestión de conflictos de interés:** La estructura de remuneración incorpora controles para identificar y mitigar los conflictos derivados de comisiones de terceros.

3. Gestión y Mitigación de Conflictos de Interés

La coexistencia de remuneración por comisiones de proveedores y fees pagados por los clientes puede generar conflictos de interés reales o potenciales, que Colbast se compromete a identificar, gestionar y, cuando corresponda, revelar.

Las principales medidas serán:

- **Principio de Idoneidad y Prioridad del Cliente:** La recomendación de productos y la definición del modelo de remuneración (comisión, fee) se basarán en las necesidades, objetivos, perfil de riesgo y situación del cliente, no en la remuneración esperada por Colbast.
El deber de priorizar el interés del cliente prevalecerá frente a cualquier consideración económica de Colbast o del Asesor.
- **Transparencia en modelos de remuneración:** Antes de la prestación del servicio, se informará al cliente de forma clara si Colbast será remunerado por el proveedor, por el cliente o por ambos, indicando la naturaleza general de dichas remuneraciones (porcentaje, rangos, tipo de incentivo, etc.).
- **Controles internos y supervisión:** Colbast establecerá controles para monitorear la concentración de recomendaciones en determinados productos o proveedores que paguen mayores comisiones.

Se realizarán revisiones periódicas de expedientes y operaciones para detectar patrones que sugieran priorización de intereses económicos de Colbast o del Asesor sobre el interés del cliente.

- **Separación y registro de remuneraciones:** las comisiones recibidas de proveedores y los honorarios facturados al cliente se registrarán de forma diferenciada, permitiendo un adecuado control.
La documentación contractual especificará de manera separada las condiciones de honorarios directos y la existencia de comisiones de terceros.
- **Formación y cultura ética:** Los Asesores recibirán formación continua sobre los riesgos de conflictos de interés asociados tanto a modelos comisionados como de honorarios, y sobre las mejores prácticas para mitigarlos.
Colbast fomentará una cultura en la que el éxito comercial esté subordinado al cumplimiento del deber de diligencia, transparencia y lealtad hacia el cliente.

4. Revisión y Actualización de la Política

- Estas políticas serán revisadas al menos una vez al año, o antes si se producen cambios relevantes en el modelo de negocio, en la estructura de ingresos, en la regulación aplicable o en las prácticas de mercado.
- Cualquier modificación será aprobada por el Gerente General y comunicada oportunamente a los colaboradores y, cuando corresponda, a los clientes.