

PROCEDIMIENTO GENERAL / GENERAL PROCEDURES

INFORME

PROLOGO

En primer lugar, desde nuestras empresas, con una demostrada experiencia en el sector, nos gustaría manifestar, y de esta forma aclarar diferentes interpretaciones que por razones de interés meramente comercial de los Facilitadores circulan por el mercado.

- En primer lugar, cuando se accede a una Plataforma para llevar a cabo un Programa de Apalancamiento financiero, se accede POR INVITACIÓN. Es decir, en ningún caso se trata de una oferta comercial a la que el cliente pueda acceder.
- En segundo lugar, para que el procedimiento pueda ser analizado por la plataforma, el cliente deberá proceder a emitir un KYC (Know your client) completo y actualizado con la correspondiente información corporativa y bancaria, que deberá ser firmada por dos oficiales bancarios, acompañada de las tarjetas profesionales de los mismos.
- El cliente habrá de firmar y notariar un contrato de gestión en exclusividad por un período de sesenta días (60), a favor del representante de la empresa, a efectos de realizar la correspondiente DD (Due diligence) y la preparación del expediente para el Trader
- Se ha de acompañar la lista completa de Facilitadores e intermediarios, a efectos de que igualmente superen la correspondiente DD y de esta forma, cumplir con los protocolos financieros internacionales (Patriot Act I y II, Protocolos de Basilea, etc).
- Como es evidente, dentro del proceso de superación de la correspondiente DD por el Compliance Department, éste puede no ser superado, circunstancia que se comunicará al cliente, advirtiéndole también de la cancelación de la relación y de la destrucción de los documentos facilitados
- El Representante de la Plataforma deberá tener acceso directo al cliente, al efecto de lo cual se firmarán los correspondientes documentos que salvaguarden la No Circumvention, así como la protección de honorarios de los intermediarios y Facilitadores.

Superados satisfactoriamente dichos procesos, el Trader directamente realizará una propuesta que no oferta, que el cliente podrá aceptar o no, dando inicio al programa o cancelando la relación mediante el correspondiente Cease and Desist.

Se ha de entablar una conversación directa con el cliente que en su caso deberá aceptar la propuesta o en su justificar los motivos o razones que dan lugar a su negativa, a efectos de que dicha relación no sea considerada "shopping"

REPORT

PROLOGUE

Firstly, from our companies, with proven experience in the sector, we would like to express, and in this way clarify, different interpretations that for reasons of purely commercial interest of the Facilitators circulate in the market.

- First of all, when you access a Platform to carry out a Private Placement Program, you access BY INVITATION. That is, in no case is it a commercial offer that the client can access.
- Secondly, so that the procedure can be analysed by the platform, the client must proceed to issue a complete and updated KYC (Know your client) with the corresponding corporate and banking information, which must be signed by two bank officials, accompanied of their professional cards.
- The client must sign and notarize an exclusive management contract for a period of sixty (60) days, in favor of the Platform representative, for the purposes of carrying out the corresponding DD (Due diligence) and preparing the file for the trader.
- The complete list of Facilitators and intermediaries must be attached, so that they also pass the corresponding DD and in this way, comply with international financial protocols (Patriot Act I and II, Basel Protocols, etc.).
- As is evident, within the process of passing the corresponding DD by the Compliance Department, this may not be passed, a circumstance that will be communicated to the client, also warning them of the cancellation of the relationship and the destruction of the documents provided.
- The Platform Representative must have direct access to the client, for which purpose the corresponding documents that safeguard No Circumvention, as well as the protection of fees of intermediaries and Facilitators, will be signed.

Once these processes have been successfully completed, the Trader will directly make a proposal that does not offer, which the client may or may not accept, starting the program or cancelling the relationship through the corresponding Cease and Desist.

A direct conversation must be established with the that, if applicable, they must accept the proposal or justify the reasons or reasons that give rise to their refusal, so that said relationship is not considered "shopping."