

INSTANT TRADING EU LTD

Política de Conflicto de Intereses

Versión 4

10.11.2025

Tabla de Contenido

1. Introducción y Propósito	3
2. Alcance	3
3. Identificación de Conflictos de Interés	4
4. Gestión de Conflictos de Interés	5
Tabla resumen conforme al Artículo 34(2) del Reglamento (UE) 565/2017	7
5. Transacciones Personales y Conflictos de Interés	8
6. Reporte de Conflictos de Interés	9
7. Divulgaciones	9
8. Conservación de Registros	10
9. Actualización y Revisión de la Política	10
10. Consentimiento del Cliente	10

1. Introducción y Propósito

INSTANT TRADING EU LTD (la “Compañía”) está constituida en la República de Chipre con el Certificado de Incorporación N.º HE 266937. La Compañía está autorizada y regulada por la Comisión de Valores y Bolsa de Chipre (CySEC), con la licencia N.º 266/15, y opera bajo las disposiciones de la Ley de Prestación de Servicios de Inversión, Ejercicio de Actividades de Inversión, Funcionamiento de Mercados Regulados y Otros Asuntos Relacionados de 2017, Ley 87(I)/2017, según sus posteriores enmiendas (la “Ley”).

La oficina de la Compañía se encuentra en Spetson 23A, Leda Court, Bloque B, Oficina B203, 4000 Mesa Geitonia, Limassol, Chipre.

La Compañía ha establecido una Política de Conflictos de Interés, tras la implementación de la Directiva sobre Mercados de Instrumentos Financieros 2014/65/UE (“MiFID II”) y de acuerdo con las disposiciones de la Ley. El objetivo de esta Política es identificar, prevenir o gestionar los conflictos de interés entre la Compañía —incluidos sus directivos, empleados y agentes vinculados— o cualquier persona directa o indirectamente relacionada con ellos por control, y sus clientes, o entre un cliente y otro, o combinaciones de estos. Esto incluye los conflictos ocasionados por la recepción de incentivos de terceros o por las estructuras de remuneración e incentivos propias de la empresa de inversión.

Específicamente, la Política:

- a) Identifica, en relación con los servicios y actividades de inversión y los servicios auxiliares prestados por la Compañía o en su nombre, las circunstancias que constituyen o pueden dar lugar a un conflicto de interés que implique un riesgo de perjuicio para los intereses de uno o más clientes; y
- b) Especifica los procedimientos que deben seguirse y las medidas que deben adoptarse para prevenir o gestionar dichos conflictos.

2. Alcance

La Política se aplica a todos los directores, empleados y cualquier persona vinculada directa o indirectamente con la Compañía (en adelante denominadas “Personas Relacionadas”) y hace referencia a todas las interacciones con todos los Clientes. Por “Persona Relacionada” se entiende cualquiera de las siguientes:

- a) Un miembro del consejo de administración, socio o equivalente, gerente o agente vinculado de la Compañía;
- b) Un miembro del consejo de administración, socio o equivalente, o gerente de cualquier agente vinculado de la Compañía;
- c) Un empleado de la Compañía o de un agente vinculado de la Compañía, así como cualquier persona física cuyos servicios se pongan a disposición y bajo el control de la Compañía o de un agente vinculado de la Compañía, que participe en la prestación por

parte de la Compañía de servicios de inversión y/o en la realización de actividades de inversión;

- d) Una persona física directamente involucrada en la prestación de servicios a la Compañía o a su agente vinculado en virtud de un acuerdo de externalización, con el fin de que la Compañía preste servicios de inversión y/o realice actividades de inversión.

Debido a la naturaleza de los Contratos por Diferencia (CFD), la Compañía no evalúa ni tiene en cuenta las preferencias ambientales, sociales o de gobernanza (ESG) de los clientes, ya que dichos productos no son adecuados para objetivos relacionados con la sostenibilidad.

La Compañía no ofrece servicios relacionados con criptoactivos, incluidos el comercio, la custodia o la promoción de los mismos. Por lo tanto, los conflictos relacionados con dichos servicios no son aplicables.

3. Identificación de Conflictos de Interés

Se define conflicto de interés como cualquier situación en la que, durante la prestación de servicios de inversión y/o servicios auxiliares, el interés del cliente pueda verse perjudicado en beneficio de:

- a) La Compañía, sus representantes o agentes designados (en adelante, “personas relevantes”) o cualquier otra persona con vínculos directos o indirectos con los mencionados; o
- b) Otro Cliente o un grupo de Clientes.

Con el fin de identificar los tipos de conflictos de interés que puedan surgir, la Compañía deberá tener en cuenta si ella misma, una persona relevante o una persona directa o indirectamente vinculada por control con la Compañía, puede, en el curso de la prestación de servicios de inversión y servicios auxiliares, o una combinación de ambos:

- a) Obtener una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a expensas del Cliente;
- b) Tener un interés en el resultado de un servicio prestado a un Cliente o de una transacción realizada en nombre del Cliente, que difiera del interés del Cliente en dicho resultado;
- c) Poseer un incentivo financiero u otro tipo de incentivo para favorecer el interés de un Cliente o grupo de Clientes sobre el interés de otro Cliente o grupo de Clientes;
- d) Recibir de una persona distinta del Cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al Cliente, en forma de dinero, bienes o servicios, distinto de la comisión o tarifa estándar por dicho servicio;
- e) Ejercer la misma actividad comercial que el Cliente;
- f) En lo que respecta a la Compañía, cuando actúe como intermediario financiero en una Oferta Pública Inicial (OPI), el Cliente deberá ser informado si las partes involucradas en la emisión o la oferta poseen valores de capital del emisor o de sus filiales, o tienen un interés económico directo o indirecto que dependa del éxito de la emisión, o mantienen algún acuerdo o entendimiento con los principales accionistas del emisor.

Además, puede surgir un conflicto de interés entre las siguientes partes:

- a) El Cliente y la Compañía;
- b) Dos clientes de la Compañía;
- c) La Compañía y sus empleados;
- d) Un cliente de la Compañía y un empleado o directivo de la Compañía;
- e) Los distintos Departamentos de la Compañía.

4. Gestión de Conflictos de Interés

La Compañía ha establecido, implementado y mantendrá procedimientos organizativos y administrativos eficaces con el propósito de prevenir y/o gestionar cualquier conflicto de interés identificado que pueda generar un riesgo de perjuicio para los intereses del Cliente. En este sentido, la Compañía adoptará medidas y controles para garantizar que las personas relevantes que participen en diferentes actividades empresariales, que puedan implicar un posible conflicto de interés, lleven a cabo dichas actividades de manera que se evite la aparición de conflictos de interés, de la siguiente manera:

- a) El intercambio de información entre las personas relevantes que participen en actividades con riesgo de conflicto de interés se limitará estrictamente a la cantidad de información necesaria para desempeñar sus funciones y responsabilidades, siguiendo el principio de “necesidad de conocer” (“need-to-know”).
- b) Establecimiento de “Murallas Chinas” que restrinjan el flujo de información confidencial, tanto a través de sistemas electrónicos, mediante el establecimiento de niveles de acceso de seguridad, como mediante la separación física de la ubicación de los departamentos. Las Murallas Chinas son, esencialmente, barreras de información utilizadas para evitar que información interna o altamente confidencial, en posesión de una parte del negocio, sea transmitida o obtenida indebidamente por otra parte del negocio. Cuando se utiliza una Muralla China como método para gestionar conflictos de interés, las personas situadas al otro lado de la muralla no se considerarán en posesión de información a la que se les haya denegado el acceso como resultado de dicha medida.
- c) Las personas relevantes cuyas funciones principales impliquen realizar actividades en nombre de los clientes o prestarles servicios, y cuyos intereses puedan entrar en conflicto, deberán estar bajo una supervisión claramente separada y distinta.
- d) Eliminación de cualquier vínculo directo entre la remuneración de las personas relevantes que se dedican principalmente a una actividad y la remuneración de otras personas relevantes que se dedican principalmente a otra actividad, cuando pueda surgir un conflicto de interés en relación con dichas actividades.
- e) Registro de incentivos, regalos u otros beneficios ofrecidos o recibidos por las personas relevantes, incluyendo límites y controles cuando de estos pueda derivarse un conflicto de interés.
- f) Prohibición de incentivos, regalos u otros beneficios a las personas relevantes cuando ocupen puestos clave relacionados con el servicio o producto ofrecido por la Compañía.

- g) Implementación de una política de remuneración aplicable a todas las personas relevantes, asegurando que su compensación no entre en conflicto con el mejor interés de los Clientes.
- h) Implementación de una política de operaciones con cuentas personales para las personas relevantes, en relación con sus propias operaciones de inversión, estableciendo que deben revelar todas sus transacciones a la Compañía.
- i) Medidas para prevenir o limitar que cualquier persona ejerza una influencia inapropiada sobre la forma en que una persona relevante realiza servicios o actividades de inversión o auxiliares.
- j) Herramientas como Autochartist se utilizan únicamente como soporte para análisis técnico.
- k) Límites y/o controles sobre la participación simultánea o secuencial de una persona relevante en servicios de inversión o auxiliares separados, cuando dicha participación pueda afectar la adecuada gestión de los conflictos de interés.
- l) Las personas relevantes involucradas en múltiples servicios de inversión o auxiliares que puedan generar conflictos, deberán tener sus funciones y responsabilidades claramente segregadas.
- m) La información relacionada con un instrumento financiero o servicio específico que se difunda a los Clientes deberá ser elaborada por personas relevantes que no tengan un interés directo en dicho instrumento o servicio, y deberá ser aprobada por el Departamento de Cumplimiento antes de su difusión, para cumplir con los estándares aplicables de MiFID II y ESMA.
- n) Al seleccionar proveedores de servicios, en caso de existir alguna relación personal entre la Compañía y el tercero, o con personas vinculadas a este, la Compañía lo tendrá en cuenta y evaluará posibles conflictos o la apariencia de conflictos, procurando en la medida de lo posible que las partes vinculadas no participen en el proceso de toma de decisiones.
- o) Divulgación a los Clientes de cualquier situación identificada de conflicto de interés.
- p) Todos los empleados deben recibir formación anual sobre la identificación y mitigación de conflictos de interés, incluyendo actualizaciones de la Política y el uso de herramientas como Autochartist.
- q) Creación de un Departamento de Cumplimiento interno para supervisar y reportar lo anterior al Consejo de Administración de la Compañía. El Departamento también actualizará los procedimientos internos pertinentes y garantizará el cumplimiento de los mismos.
- r) Nombramiento de un Auditor Interno para asegurar que existan sistemas y controles adecuados, que se mantengan en funcionamiento y que sean evaluados y reportados al Consejo de Administración de la Compañía.
- s) Establecimiento del principio de “cuatro ojos” en la supervisión de las actividades de la Compañía.

En circunstancias no contempladas en los puntos mencionados anteriormente y dada la naturaleza de la situación de conflicto de interés, el Departamento de Cumplimiento y/o la Alta Dirección decidirán si se procede con la circunstancia correspondiente y notificarán al Cliente en consecuencia.

Tabla resumen conforme al Artículo 34(2) del Reglamento (UE) 565/2017

Servicio de Inversión / Auxiliar	Circunstancias de Conflicto Potencial	Riesgo de Perjuicio para los Intereses del Cliente	Medidas de Mitigación / Controls
Recepción y transmisión de órdenes en relación con CFDs	- La Compañía obtiene ingresos principalmente de los spreads/comisiones, lo que genera un incentivo para fomentar mayores volúmenes de negociación. - Posible priorización en la transmisión de órdenes de clientes a determinados proveedores de liquidez con los que la Compañía mantiene acuerdos comerciales.	- Los clientes pueden ser inducidos a realizar operaciones excesivas. - La calidad de ejecución podría no ser óptima.	- Política de ejecución de órdenes que garantice la mejor ejecución. - Supervisión de los incentivos del personal para evitar la venta inapropiada de productos.
Ejecución de órdenes en nombre de los clientes	- Actuar como contraparte en las operaciones de CFD de los clientes (modelo de market maker). - Precios y spreads determinados por la Compañía.	- Las ganancias de la Compañía pueden ser contrarias a los intereses del cliente (pérdidas del cliente = ganancias de la Compañía). - Riesgo de precios injustos o deslizamiento (slippage).	- Metodología de precios transparente. - Monitoreo regular de spreads y calidad de precios frente a referencias de mercado.
Gestión de carteras (si corresponde)	- Asignación de fondos de clientes a instrumentos donde la Compañía obtiene mayor interés en ingresos (por ejemplo, CFDs frente a otros productos).	- Elecciones subóptimas de cartera que perjudican los rendimientos a largo plazo del cliente.	- Verificación de idoneidad y marco de gobernanza de productos. - Supervisión del Departamento de Cumplimiento.
Servicio auxiliar: investigación o análisis	- La investigación puede verse influenciada por las posiciones de negociación de la Compañía o por objetivos de marketing.	- La investigación engañosa o sesgada puede provocar pérdidas para los clientes.	- Etiquetado claro de la investigación de marketing frente a la investigación independiente. - Divulgación de conflictos en los materiales de investigación.

Servicio auxiliar: servicios de cambio de divisas relacionados con CFDs	- Conversiones de divisas para depósitos y retiradas de margen a tipos no competitivos.	- Incremento innecesario de los costos para el cliente.	- Divulgación transparente de los tipos de cambio y comisiones. - Comparaciones periódicas con referencias de mercado.
Marketing y proceso de incorporación de clientes	- Marketing agresivo dirigido a clientes minoristas. - Incentivos (por ejemplo, bonificaciones, regalos) que pueden conducir a operaciones no adecuadas.	- Los clientes operan con productos que no son adecuados para su conocimiento o experiencia..	- Marketing revisado por el Departamento de Cumplimiento. - Prohibición de promociones engañosas. - Pruebas de idoneidad y adecuación.
Remuneración del personal y prácticas de ventas	- El personal de ventas es recompensado en función de los volúmenes de negociación o los depósitos.	- Presión para realizar ventas inapropiadas o fomentar la negociación excesiva.	- Indicadores clave de desempeño (KPIs) equilibrados, incluyendo cumplimiento normativo. - Supervisión independiente de llamadas e interacciones. - Política de remuneración que especifica los procedimientos de remuneración conforme a los requisitos regulatorios. - El Oficial de Cumplimiento debe revisar todas las prácticas de remuneración variable aplicadas por la Compañía.
Uso de la información del cliente	- Uso indebido de información confidencial del cliente en beneficio de la Compañía (por ejemplo, operar en contra de las posiciones del cliente).	- Violación de la confianza y posibles pérdidas para el cliente.	- Barreras de información y políticas de acceso restringido. - Supervisión de las operaciones propias frente a las del cliente.

5. Transacciones Personales y Conflictos de Interés

Todos los empleados de la Compañía que participen en actividades de inversión deben estar al tanto de las restricciones sobre transacciones personales detalladas a continuación. Esta sección también incluye las transacciones personales que puedan realizar las personas empleadas por empresas que presten actividades externalizadas a la Compañía, en caso de existir. Si se realiza alguna transacción personal prohibida, la Compañía debe ser notificada de manera inmediata.

Los empleados de la Compañía que participen en la prestación de servicios de inversión, en la difusión de investigación de inversión u otras actividades, no deben realizar transacciones personales que puedan causar lo siguiente:

- Realizar una transacción prohibida según la Sección 9 de la Ley de Operaciones con Información Privilegiada y Manipulación de Mercado (Abuso de Mercado) N.166(I)/2005;
- Hacer un uso indebido o provocar la divulgación inapropiada de información confidencial;
- Realizar una transacción que probablemente entre en conflicto con cualquier obligación de la Compañía o del empleado según lo establecido por la ley.

En los casos en que un empleado haya tenido acceso a información que no esté públicamente disponible para los clientes o que no pueda deducirse fácilmente a partir de información pública, los empleados no deben actuar ni realizar transacciones personales ni operar, excepto como market makers actuando de buena fe y en el curso ordinario de su actividad, o en la ejecución de una orden no solicitada de un cliente, en nombre de cualquier otra persona, incluida la Compañía.

Los empleados no deben divulgar opiniones fuera del curso normal de negocios, si la persona que recibe la opinión podría realizar una transacción contraria a lo anteriormente indicado. Asimismo, el empleado no debe ofrecer asesoramiento ni proporcionar información a nadie, fuera del curso adecuado de su empleo, especialmente si queda claro que la persona que recibe dicha información asesorará a otra parte que podría adquirir o disponer de instrumentos financieros relacionados con esa información.

Las órdenes de los clientes que hayan sido transmitidas a cualquier empleado de la Compañía no deben ser divulgadas a otra parte.

Un empleado de la Compañía que tenga conocimiento de una orden potencial de un cliente no debe realizar una transacción personal idéntica a la orden del cliente, si ello provocaría un conflicto de interés.

Respecto a estos conflictos, la Compañía mantiene y opera procedimientos destinados a tomar todas las medidas adecuadas para evitar que los conflictos de interés constituyan o generen un riesgo material de perjuicio a los intereses de los clientes de la Compañía.

6. Reporte de Conflictos de Interés

En caso de identificación de un posible conflicto de interés, un empleado debe informar inicialmente a su supervisor inmediato para que lo asista en la evaluación del riesgo material de perjuicio y enviar un Formulario de Notificación de Conflicto de Interés completado, junto con toda la información necesaria para permitir la supervisión regulatoria de:

- a) Acciones correctivas y preventivas;
- b) Cómo se consideraron apropiadas dichas acciones;
- c) Cualquier condición impuesta; y
- d) Si aún existen conflictos en curso y cómo se están gestionando y comunicando al Cliente.
- e) El Jefe de Cumplimiento incluirá esta información en los informes revisados por el Consejo de Administración.

7. Divulgaciones

Cuando las medidas **no sean suficientes para prevenir o gestionar un conflicto de interés** relacionado con un Cliente, la Compañía, como **medida de último recurso, divulgará el conflicto de interés** antes de proceder con cualquier transacción comercial adicional con el Cliente. La Compañía podrá **rechazar la realización de las transacciones correspondientes** si considera que la divulgación **no constituye una medida suficiente** para gestionar el conflicto, a discreción de la Compañía.

Dicha divulgación deberá:

1. Realizarse en un medio durable;
2. Indicar claramente que las medidas organizativas y administrativas establecidas por la Compañía para prevenir o gestionar los conflictos no son suficientes para garantizar, con confianza razonable, que se evitarán los riesgos de perjuicio a los intereses del Cliente;
3. Incluir una descripción específica de los conflictos de interés que surjan en la prestación de servicios de inversión y servicios auxiliares;
4. Explicar los riesgos para el Cliente que resultan de los conflictos de interés y las acciones emprendidas para mitigar dichos riesgos;
5. Incluir detalles suficientes, teniendo en cuenta la naturaleza del Cliente, para permitir que este tome una decisión informada respecto al servicio en el contexto en el que surge el conflicto de interés.

Si un Cliente decide no continuar con el servicio debido al conflicto divulgado, la Compañía no tendrá otra opción que rechazar la prestación del servicio si el conflicto no puede gestionarse de manera efectiva.

8. Mantenimiento de Registros

La Compañía mantiene un Registro de Conflictos, en el que se documenta la naturaleza de cada conflicto identificado, las medidas de mitigación adoptadas, las divulgaciones realizadas (si las hubiera) y el estado actual del conflicto.

Este registro se revisa trimestralmente y se conserva durante un mínimo de cinco años.

Los registros serán gestionados por el Oficial de Cumplimiento. Cualquier acción deberá ser registrada y reportada al Consejo de Administración sin demora.

9. Actualización y Revisión de la Política

La Compañía evaluará y revisará su Política en cualquier momento y, en todo caso, al menos una vez al año o cuando se considere necesario, a cargo del Oficial de Cumplimiento y posteriormente aprobada por el Consejo de Administración.

10. Consentimiento del Cliente

Al celebrar un Acuerdo con la Compañía para la prestación de Servicios de Inversión, el Cliente consiente la aplicación de esta Política sobre él/ella. Asimismo, el Cliente consiente y autoriza a la Compañía a actuar con el Cliente de la manera que considere apropiada, sin perjuicio de cualquier conflicto de interés o de la existencia de cualquier interés material en una Transacción, sin necesidad de consultar previamente al Cliente.