DESCRIPCIÓN GENERAL DE PROCEDIMIENTO DEL SERVICIO

1. Primer Contacto

Beacon Brokers WM establece el contacto inicial con posibles clientes interesados en servicios de asesoría de inversión a través de diversos canales como:

- Llamadas telefónicas.
- Correos electrónicos personalizados.
- Mensajes a través de plataformas digitales como WhatsApp.
- Videollamadas o reuniones presenciales, dependiendo de la preferencia del cliente.

Estas interacciones iniciales son altamente personalizadas y buscan comprender las necesidades y objetivos financieros del cliente. Se ofrece un servicio cercano y profesional, adaptado a las preferencias de horario y ubicación del cliente, ya sea en su oficina, domicilio o en las oficinas de Beacon Brokers WM.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios

2. Análisis del Perfil del Cliente

Una vez establecido el primer contacto, se lleva a cabo un análisis integral del perfil del cliente, que incluye:

- Evaluación del perfil de riesgo.
- Análisis del patrimonio y objetivos financieros.
- Identificación de necesidades específicas y horizontes de inversión.

Este proceso asegura que las recomendaciones estén cuidadosamente alineadas con los intereses, objetivos y necesidades individuales del cliente, permitiendo una asesoría personalizada, basada en un análisis profundo y confiable. Esto incluye la consideración de su situación financiera actual, sus expectativas a largo plazo y su tolerancia al riesgo, garantizando que cada propuesta se ajuste plenamente a su perfil único.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios y los de terceros que incluye las plataformas de los proveedores de productos para evaluación de perfil de riesgo.

3. Diseño de Estrategias de Inversión

Con base en el análisis del perfil del cliente, Beacon Brokers WM desarrolla estrategias de inversión personalizadas, enfocadas en:

- Maximizar rendimientos dentro de los parámetros de riesgo definidos.
- Incluir una explicación detallada de los instrumentos financieros propuestos, destacando sus características económicas, tributarias y legales.
- Mantener una comunicación constante para garantizar que el cliente comprenda y apruebe las decisiones de inversión.

Todas las recomendaciones son documentadas y archivadas para referencia futura.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios y de tercero (Proveedores de productos)

4. Presentación y Aprobación de Estrategias

Las estrategias de inversión diseñadas se presentan al cliente en reuniones detalladas, que pueden ser:

- Videoconferencias o reuniones presenciales.
- Sesiones personalizadas según la conveniencia del cliente.

Durante estas reuniones, el cliente tiene la oportunidad de realizar consultas detalladas sobre las estrategias propuestas, recibir explicaciones claras acerca de los instrumentos financieros recomendados y discutir posibles ajustes. Este espacio permite una retroalimentación directa, asegurando que el cliente no solo comprenda completamente las decisiones de inversión, sino que también se sienta confiado y respaldado al otorgar su aprobación final para la implementación.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios

5. Ejecución de Operaciones

Una vez aprobadas las estrategias, Beacon Brokers WM enviará esta mediante correo electrónico o solicitud mediante plataforma con copia al proveedor de servicio, donde será el cliente quien ordenará la ejecución directamente al proveedor.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios y los de terceros que incluye las plataformas de los proveedores de productos, en el caso donde se debe ingresar la opción a invertir para ser validado después por el cliente.

6. **Seguimiento y Relación Continua con el Cliente**

Beacon Brokers WM realiza un seguimiento continuo de las inversiones del cliente mediante:

- **Clientes con Alto Patrimonio:** Reuniones mensuales presenciales u online con informes detallados sobre el rendimiento y ajustes necesarios.
- **Clientes con Patrimonio Medio:** Reuniones mensuales online o presenciales para revisar resultados y recomendaciones.
- **Clientes con Patrimonio Bajo:** Envío trimestral de resúmenes detallados vía correo electrónico.

Este enfoque asegura que las inversiones se mantengan alineadas con los objetivos específicos del cliente a través de un monitoreo continuo de sus portafolios, evaluando tanto las condiciones actuales del mercado como los cambios en sus metas personales o profesionales. Se realiza un análisis detallado de los indicadores financieros, permitiendo ajustes proactivos en las estrategias para maximizar el rendimiento y minimizar riesgos, garantizando que cada decisión agregue valor y se mantenga en coherencia con las expectativas del cliente.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios.

7. **Rescate**

En caso de que un cliente solicite el rescate de sus inversiones, se sigue este procedimiento:

1. Correo electrónico que Beacon Brokers WM envía al cliente y al proveedor de producto donde se realizará el rescate, este correo indica la órden de rescate.
2. El Cliente Confirma / Rechaza el rescate respondiendo el Correo enviado por Beacon Brokers WM
3. En caso de ser aprobado los proveedores de productos ejecutan el rescate.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios y los de terceros que incluye las plataformas de los proveedores de productos.

8. Abonos

En caso de recepción de nuevos fondos por parte de un cliente, se sigue el siguiente procedimiento para garantizar una distribución adecuada según su perfil de inversión:

- Distribución de Fondos: Con base en el perfil actualizado, los nuevos fondos se distribuyen entre los instrumentos financieros previamente aprobados o se proponen ajustes si es necesario.
- Confirmación del Depósito y notificación del abono: Beacon Brokers WM indica al proveedor de productos del abono mediante correo electrónico o en sus plataformas, la cual no se ejecuta sin la confirmación o rechazo del abono directamente desde el cliente al proveedor y es este el que indica al cliente cuanda la operación está realizada..

Los recursos utilizados en esta etapa son propios y los de terceros que incluye las plataformas de los proveedores de productos.

9. Cierre de Cuenta

El proceso de cierre de cuenta incluye una serie de pasos para garantizar una experiencia transparente, eficiente y conforme a la normativa vigente:

Verificación Final de Información: Antes de proceder, se realiza una auditoría interna para confirmar que todas las inversiones hayan sido rescatadas y que no existan saldos pendientes en la cuenta del cliente.

Confirmación de Saldo Cero: Se asegura que todas las cuentas asociadas al cliente hayan sido liquidadas, dejando un saldo cero en la cuenta final.

Los recursos utilizados en esta etapa son propios y los de terceros que incluye las plataformas de los proveedores de productos.

Todo el proceso es ejecutado con altos estándares de eficiencia, seguridad asegurando la satisfacción del cliente y la integridad de las operaciones.