POLÍTICAS DE REMUNERACIÓN y CONFLICTOS DE INTERÉS DE BEACON BROKERS

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 **Beacon Brokers WM**

Principio Fundamental de Remuneración

- **Modelo de Ingreso:** Beacon Brokers **no cobra honorarios ni comisiones directas a sus clientes** por los servicios de asesoría, recomendación de productos o gestión de cuentas.
- **Fuente de Remuneración:** La principal fuente de ingreso de Beacon Brokers WM es la **Comisión Directa** pagada por los proveedores de productos financieros, donde los clientes de Beacon Brokers invierten.

Política de Compensación para Asesores de Inversión

La compensación de los Asesores de Inversión de Beacon Brokers WM está directamente vinculada al éxito y crecimiento de sus carteras de clientes, pero siempre en un marco que **mitiga el riesgo de conflicto de interés indebido**.

Gestión y Mitigación de Conflictos de Interés

El modelo de remuneración basado en comisiones de proveedores inherentemente puede generar un potencial conflicto de interés, donde un Asesor podría verse incentivado a recomendar productos que pagan comisiones más altas.

Beacon Brokers implementa las siguientes medidas para mitigar este riesgo:

- **Principio de Idoneidad (Suitability):** La principal métrica de evaluación del desempeño del Asesor es el **cumplimiento de la idoneidad** (que el producto sea el más adecuado para el perfil de riesgo y los objetivos del cliente), independientemente de la comisión generada.
- **Lista de Productos Aprobados:** Se mantendrá una lista limitada y aprobada de productos y proveedores basada en la calidad, costo-eficiencia y rendimiento histórico, no solo en la comisión.

- **Supervisión y Auditoría Interna:** La firma realizará revisiones periódicas de las recomendaciones de inversión para identificar cualquier patrón que sugiera una priorización de comisiones sobre el interés del cliente.
- **Formación y Ética:** Los Asesores recibirán formación continua sobre ética y el manejo de conflictos de interés, priorizando siempre el **interés superior del cliente (Fiduciary Duty)** si la regulación lo exige o como mejor práctica.

Revisión de Políticas

Estas políticas serán revisadas anualmente o en cualquier momento que se produzcan cambios significativos en la estructura de ingresos de la firma, el marco regulatorio o el modelo de negocio.