

DESCRIPCIÓN PROCEDIMIENTO ASESORÍA DE INVERSIÓN UTREND SPA

Este documento describe las diferentes etapas del proceso de Asesoría de Inversión que Utrend SpA realiza con sus clientes. Identificando las responsabilidades, así como los recursos propios, subcontratados o adquiridos a terceros que intervienen en el proceso.

Utrend SpA, no utiliza algoritmos en ninguna de las etapas de su proceso de Asesoría de Inversión.

1.- EVALUACIÓN INICIAL DEL CLIENTE

Contacto Inicial: Los potenciales clientes, generalmente referidos de algún Cliente existente, son contactados para conocer su interés en invertir y presentarles Utrend SpA y los servicios que presta. La información entregada por el Asesor de inversiones debe ser clara, completa y fidedigna.

Recursos utilizados: Propios (Teléfono, correo electrónico corporativo, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales en el domicilio u oficina del cliente).

Entrevista Personalizada: Realización de una reunión inicial, con el potencial Cliente para comprender su perfil de riesgo (tolerancia al riesgo), sus objetivos y horizonte de inversión y, su situación financiera actual.

Recursos utilizados:

Propios: Teléfono, correo electrónico corporativo, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales en el domicilio u oficina del cliente).

Terceros: Cuestionarios de perfilamiento de riesgos provistos por las compañías en alianza con Utrend SpA, quienes son intermediarios de valores, supervisados y autorizados por la CMF.

Análisis del Perfil del Inversionista: Se lleva a cabo un exhaustivo análisis del perfil de riesgo del Cliente, con el fin de conocer su exposición al riesgo y determinar los productos adecuados para su perfil. Los Clientes se clasifican en categorías de perfil de riesgo, (Conservador, Moderado, Agresivo, etc.) según los cuestionarios provistos por las compañías en alianza con Utrend SpA.

En el caso de Clientes que sean Inversionistas Calificados, es obligación del Asesor de Inversiones obtener de dichos Clientes una declaración acerca de su calidad de calificados, según lo dispuesto por las compañías en alianza con Utrend SpA.

Recursos utilizados:

Propios: Teléfono, correo electrónico corporativo, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales en el domicilio u oficina del cliente).

Terceros: Cuestionarios de perfilamiento de riesgos provistos por las compañías en alianza con Utrend SpA, quienes son intermediarios de valores, supervisados y autorizados por la CMF.

No se utilizan algoritmos

2. DESARROLLO DEL PLAN DE INVERSIÓN

Propuesta Portafolio de Inversión: Elaboración de una propuesta de portafolio de inversión personalizada que se alinea con el perfil de riesgo del cliente, el horizonte de inversión y sus objetivos financieros, procurando seleccionar los productos de inversión adecuados para éste.

La asesoría que se preste a los clientes deberá incluir todos los elementos que una persona razonablemente debería considerar al momento de tomar decisiones de inversión. En ese sentido, la información contenida en la propuesta debe ser clara y no inducir a confusión sobre la naturaleza de los productos y servicios ofrecidos, riesgos, precios, rentabilidad, rescates y liquidez, costos, o cualquier otro elemento relevante.

El Asesor de inversiones no podrá ofrecer a los Clientes productos o servicios que no estén en línea con su perfil de riesgo. Ahora bien, en el caso de que un Cliente desee contratar un producto o servicio que no esté acorde a su perfil, el Asesor de Inversiones tiene la

obligación de hacérselo saber previo a que el cliente realice la inversión y enviar por escrito dicha advertencia a la casilla de email que el Cliente declaró en su Ficha de Cliente. Esto último no aplicaría en caso de Clientes que se encuentren en la categoría de Inversionistas Calificados.

Recursos utilizados: propios y de terceros: Informes de mercado emitidos por las compañías en alianza con Utrend SpA, los que incluyen portafolios recomendados según perfil de riesgos, horizonte de inversión y objetivos. Cabe señalar que las compañías referidas son intermediarios de valores, supervisados y autorizados por la CMF.

Presentación y Aprobación Propuesta Portafolio de Inversión: Presentación de la Propuesta Portafolio de inversión al Cliente, explicando cada componente del portafolio, especialmente sus características, riesgos y costos. Cada Propuesta de Portafolio de Inversión que sea presentada al Cliente debe ser registrada electrónicamente en la carpeta del cliente.

Recursos utilizados: Propios: Teléfono, correo electrónico corporativo, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales en el domicilio u oficina del cliente. Computador.

3. IMPLEMENTACIÓN PROPUESTA PORTAFOLIO DE INVERSIÓN

Gestión documentación contractual: Recabar toda la información del Cliente y de origen de fondos necesaria para la documentación contractual con la compañía en alianza con Utrend SpA en la cual invertirá. En el caso de Clientes Persona Jurídica, deberá proporcionar la documentación legal correspondiente. Para ello, se sigue el procedimiento que cada compañía ha dispuesto para estos fines.

El Asesor de Inversiones sólo podrá compartir la información legal, económica, financiera o personal del Cliente en la compañía en alianza con Utrend SpA donde éste invertirá, y deberá tomar en todo momento los resguardos necesarios para mantener la confidencialidad de la información de los Clientes a terceras personas no involucradas en el proceso de Asesoría (Cliente, Asesor de Inversiones, Compañía en alianza con Utrend SpA), salvo en

los casos en que la ley, la Autoridad competente o el Cliente autoricen expresamente su entrega o divulgación.

Recursos utilizados: Propios y de terceros: Formularios provistos por las compañías en alianza con Utrend SpA, quienes son intermediarios de valores, supervisados y autorizados por la CMF. Correo electrónico corporativo.

Ejecución de Transacciones: Solicitud a las compañías en alianza con Utrend SpA donde el cliente invertirá para la ejecución de transacciones necesarias para implementar la Propuesta Portafolio de inversión aprobada por éste. Cabe señalar, que cada operación debe ser confirmada por el Cliente, según lo establezca el procedimiento que cada compañía ha dispuesto para estos fines directamente desde el cliente a la compañía.

Se debe asegurar de que todas las transacciones que el Cliente desee realizar ya sean nuevos aportes, rescates, reinversiones, etc., se realicen correctamente, tanto en tiempo como forma, cumpliendo el procedimiento que cada compañía en alianza con Utrend SpA ha dispuesto para ello.

Recursos utilizados: propios: Correo electrónico corporativo.

4. MONITOREO Y REVISIÓN CONTINUA

Monitoreo de la Cartera: Seguimiento continuo del desempeño de la cartera de inversión, evaluando el rendimiento de los activos y su alineación con los objetivos del cliente.

Recursos utilizados: propios y de terceros: Cartolas mensuales, Informes de mercado emitidos por las compañías en alianza con Utrend SpA, quienes son intermediarios de valores, supervisados y autorizados por la CMF.

Informes Periódicos: Proporcionar informes periódicos a los Clientes, distinguiendo su periodicidad y contenido según el segmento del Cliente, el que puede ser mensual, trimestral y coordinando reuniones tanto presencial o virtual.

Mantenemos un canal de comunicación abierto y accesible para que el cliente pueda hacer consultas y recibir soporte en cualquier momento, a través de correo electrónico, teléfono y/o WhatsApp.

Recursos utilizados: Propias y de terceros: Cartolas mensuales,, correo electrónico corporativo, teléfono, WhatsApp, videollamadas o reuniones presenciales. Informes de mercado emitidos por las compañías en alianza con Utrend SpA, quienes son intermediarios de valores, supervisados y autorizados por la CMF.

En Utrend SpA, estamos comprometidos en entregar un alto nivel de servicio de Asesoría de Inversión, personalizado y alineado con el perfil de riesgo del cliente, de sus necesidades y objetivos.

POLÍTICA DE REMUNERACIONES Y GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS

LINEAMIENTOS GENERALES DE REMUNERACIÓN

Utrend SpA no cobra honorarios ni comisiones directas a sus clientes por los servicios de asesoría, recomendación de instrumentos financieros o acompañamiento en la gestión de sus inversiones.

Los ingresos de Utrend SpA provienen principalmente de comisiones pagadas por los emisores o distribuidores de productos financieros en los que invierten los clientes asesorados por la firma.

Este modelo busca alinear los incentivos de la compañía con el crecimiento de los patrimonios asesorados, manteniendo al mismo tiempo estándares sólidos de transparencia y protección al inversionista.

En ningún caso la estructura de remuneración puede incentivar prácticas que antepongan el beneficio económico del asesor o de la firma al interés del cliente.

POTENCIALES CONFLICTOS DE INTERÉS Y MEDIDAS DE MITIGACIÓN

Dado que Utrend SpA recibe comisiones desde proveedores de productos financieros, existe el riesgo potencial de que se privilegien aquellos instrumentos que ofrecen mayores incentivos económicos por sobre los que resultan más convenientes para el cliente. Para reducir este riesgo, se aplican, entre otras, las siguientes medidas:

Idoneidad y perfilamiento del cliente: Toda recomendación debe basarse en una evaluación previa del perfil del cliente (objetivos de inversión, situación financiera, horizonte de inversión y tolerancia al riesgo), asegurando que los productos sugeridos se ajusten razonablemente a dicho perfil, con independencia del nivel de comisión asociado.

Formación continua y estándares éticos: Los asesores deben participar en programas de capacitación permanentes sobre normativa aplicable, buenas prácticas de asesoría, administración de conflictos de interés y deber de actuar en el mejor interés del cliente, aplicando estándares de conducta equivalentes a un deber fiduciario cuando corresponda.

Registro de recomendaciones: Utrend SpA fomenta el registro adecuado de las recomendaciones y de la información recabada de los clientes, de modo de poder justificar la idoneidad de las decisiones sugeridas y la razonabilidad de la selección de productos frente a otras alternativas disponibles.