

## **RELATIONSHIP GUIDE**

### **About Us**

Intercom Securities, Inc. (“We” or the “Firm”) is registered with the U.S. Securities and Exchange Commission (“SEC”) as a securities broker-dealer and is a member of the Financial Industry Regulatory Authority (“FINRA”). We are based in Florida. We offer a variety of accounts and investment options to both retail and institutional customers.

### **Affiliated Entities**

We are affiliated with Intercom Advisors, Inc., which is an investment adviser. Some of our financial professionals are also registered with Intercom Advisors to offer or provide advisory services. Please see Intercom Advisors’ Form ADV Part 2A Brochure available at [www.adviserinfo.sec.gov](http://www.adviserinfo.sec.gov) for more information.

### **Capacity in which your Financial Professional is Acting**

Your financial professional is a Registered Representative of the Firm. You can obtain background information about your financial professional and the Firm at [www.brokercheck.finra.org](http://www.brokercheck.finra.org). When making a recommendation to you regarding investments in your brokerage account, the financial professional is acting as a Registered Representative of Intercom Securities. However, if you also have an investment advisory agreement with Intercom Advisors, then, when your financial professional is making a recommendation, he/she is doing so in his/her capacity as an Investment Adviser Representative of Intercom Advisors.

### **Capacity in which the Firm is Acting**

As a broker-dealer, the Firm will always be acting in an agency or riskless principal capacity. We do not act in a principal capacity. The capacity in which we are acting for a particular transaction will be printed on the confirmation for the transaction.

### **Material Limitations**

There are material limitations to the recommendations we provide. We offer only certain account types, products, and securities. We offer and recommend investment products only from investment sponsors with which we have entered into selling or distribution agreements. We may also offer products from certain investment sponsors with which our clearing firm (Pershing, LLC) has entered into selling or distribution agreements. Other firms may offer products and services not available through us, or the same or similar investment products and services at lower cost.

Additionally, each of our financial professionals is licensed to offer certain categories of products and securities. In some cases, even when a particular product or security is available through our Firm, your financial professional might not be able to recommend or sell that product or security to you if he/she has not successfully completed the requisite qualification examinations. You should ask your financial professional about the securities or services he/she is licensed or qualified to sell, and his/her ability to service investments that you transfer to us from another firm. You can also review the licenses held by your financial professional by visiting FINRA BrokerCheck at <http://brokercheck.finra.org>.

### **Requirements for You to Open or Maintain an Account with Us**

While we do not have a minimum investment requirement, we charge \$250 annually for accounts that have a balance of less than \$250,000. Additionally, some products or account types do require a minimum investment. Minimum account investment requirements can be found in the applicable prospectus, offering materials, or

similar documents. Our affiliate investment adviser, Intercam Advisors, does have minimum account requirements.

### **Our Firm's Investment Approach**

The Firm uses its industry knowledge and experience to provide brokerage services to retail and institutional customers. Before making a recommendation to a customer, the financial professional seeks to understand the customer's unique financial profile, risk tolerance, and investment objectives. The financial professional strives to recommend investments and strategies consistent with the customer's unique financial needs. Your financial professional may have one or more general investment philosophies that help formulate his/her investment and strategy recommendations. Types of investment philosophies include, without limitation:

- value investing – seeking stocks believed to be currently underpriced by the market;
- fundamentals investing – identifying companies with strong earnings prospects;
- growth investing – identifying companies whose products or services hold the potential to generate strong earnings growth and following a buy and hold strategy;
- technical investing – examining past market data to detect trading activity patterns; and
- active trading – buying and selling securities for quick profit based on short-term movements in price.

Some financial professionals prefer ETFs over mutual funds. Some don't. The financial professional may recommend different families of funds depending on the mutual fund families' expertise in a specific asset class, track record, management fee, and trailing fees paid. Talk to your financial professional about the investment philosophies and other factors driving his/her recommendations. The risks and objectives associated with each investment product will vary. You should review the prospectus or similar offering documents thoroughly before making an investment decision. Contact your financial professional if you have additional questions.

### **Material Fees, Costs, and Associated Conflicts**

Like all financial services providers, the Firm and its financial professionals have conflicts of interest. We receive compensation directly from our customers or indirectly from the investments our customers make. When customers pay us, we typically get paid an upfront commission or sales load at the time of the transaction and in some cases a deferred sales charge. Typically, we are paid more as the customer invests more. When we are paid indirectly from the investments made by customers, we receive ongoing compensation, typically called a "trail" payment, for as long as a customer holds the investment. In addition, we may receive compensation from the sponsors of some of the investment products that customers purchase through us. The amount we receive varies depending on the investment or product type.

It's important to point out that not all of the conflicts described in this disclosure apply to a particular financial professional, his/her services, or all the products we sell. The types and amounts of compensation we receive change over time. Review the applicable prospectus, offering document, and/or the transaction confirmations. Ask your financial professional if you have any questions regarding compensation, fees, other costs, and/or conflicts of interest.

### **Sales Compensation**

The Firm receives selling compensation when it buys or sells a security. This selling compensation is also referred to as a commission, markup/markdown, placement fee, or sales charge/load. The compensation described in this disclosure represents the maximum gain or profit we receive on a particular type of investment, before subtracting our expenses. The financial professional may be paid a salary, a bonus, amounts based on the revenue generated in the accounts the financial professional services, or a combination thereof. The percentage

received can vary depending on his or her agreements with us and the investment product or service recommended and can be more or less than what he/she would receive at another brokerage firm. Bonuses are typically based, at least in part, on the amount of assets serviced or revenue generated by the financial professional. When compensation is based on the level of production or assets, the financial professional has a financial incentive to meet those production or asset levels. Because the amount of selling compensation charged can vary among securities and products, this could create an incentive to sell certain investments over others. It could also create an incentive to recommend a higher number of transactions.

- **Equities and Other Exchange-Traded Securities.** The maximum commission charged by us in an agency capacity on an equity or ETF transaction is 1.25% of the transaction amount or \$50, whichever is higher. The actual commission amount ranges from 0.30% to 1.25% depending upon factors such as the size of the transaction and transaction frequency. Additional execution fees may be imposed by the Clearing Firm (Pershing, LLC). Equity and ETF transactions executed on international exchanges incur additional fees.
- **Fixed Income and Debt Securities (including Preferred Securities):** Typically, fixed-income securities, such as a corporate bonds and other types of fixed-income securities are charged a markup or markdown. This means when a customer is seeking to purchase one of these securities it is first purchased by the Firm and placed in a Firm account. The Firm then sells that security to the customer for a higher price and moves the security from the Firm's account into the customer's account. Similarly, when selling one of these securities, the Firm purchases the security from the customer and moves it into a Firm account. The Firm will then sell the security in the marketplace at a higher price. The maximum amount charged in the form of a markup or markdown is typically 3% or \$100 per transaction, whichever is greater. The actual percentage charged depends on factors such as transaction size, term, yield to client, liquidity of the security, and trading frequency. Percentage amounts charged are typically on the higher end (up to 3%) where the security is hard to buy or sell, including where the security is thinly traded or is a low-priced security.
- **Mutual Funds:**
  - **Domestic Funds.** The Firm typically receives an amount under 5.75% sales load on U.S. (domestic) mutual funds, but this amount can be reduced based on a number of factors, including the amount invested and the share class. The Firm shall apply the fee schedule outlined in the prospectus. See the applicable prospectus for the sales loads charged. The sales load reduces the value of your investment. The Firm may also receive trailing compensation on these investments which can vary based on the share class selected.
  - **Offshore Funds.** For off-shore mutual funds, whether we receive a front end load fee or not depends on the share class selected. If applicable, the front end load fee typically ranges from 0.30% up to 5%. The actual percentage will be based on various factors, such as the type of fund (e.g., fixed income, equity, or balanced) and the principal amount invested.
- **Options:** We charge a fixed amount per contract up to \$3 per contract plus a fixed fee of \$75 per transaction.

### **Understanding Share Classes**

The amount of upfront selling compensation versus trailing compensation charged on certain products, such as mutual funds will vary, depending on the share class selected. For U.S. mutual funds, typically, Class A shares will result in a higher upfront sales charge and lower trailing compensation, while the opposite is true for Class C shares. Depending on the length of the holding period for the mutual fund, and other factors, one share class may be less expensive to the investor than another, and we (and the financial professional) may earn more or less in compensation for one share class than another. Because of their characteristics and sales load structure,

mutual funds generally should be longer-term investments. Frequent purchases and sales of mutual funds can result in significant sales charges unless the transactions are limited to exchanges among mutual funds offered by a sponsor that permits exchanges without additional sales charges. In order to see a complete list of the share classes available for a particular investment and their respective costs, you should review the investment prospectus, offering document, and/or other transaction statement.

### **Product Costs and Fees**

Financial professionals provide recommendations with respect to a broad range of investment products. Many investment products charge fees and costs that are separate from and in addition to the commissions and fees that the Firm and financial professionals receive. We offer various mutual funds and ETFs, some of which have similar or identical investment strategies but differing fee structures. For example, a mutual fund that is designed to track an index of securities, such as the S&P 500 Index, may have higher or different types of fees than an ETF that is designed to track the same index. Whether a fund or ETF is more expensive than another fund or ETF with a similar or identical investment strategy may depend on factors such as length of holding, size of the initial investment and other factors. We (and your financial professional) may earn more compensation for one fund or ETF than another, giving us an incentive to recommend the product that pays more compensation to us. Offshore mutual funds typically pay a trail and the overall cost to the investor might be higher for the offshore mutual fund than an ETF that is invested in similar securities. You can learn more about these fees and costs charged by an investment product by reviewing the investment product's prospectus, offering memorandum, or other disclosure documents.

### **Account Fees**

In addition to the commissions and sales charges described above, customers can also be charged direct fees and charges for miscellaneous account services, including, but not limited to transaction processing, transfers, margin, ticket charges, inactivity, and account maintenance. For example, we charge \$250 annually for accounts that have a balance of less than \$250,000. For a complete list of these charges and fees you should review your account agreement and/or fee schedule and discuss with your financial professional.

### **Registered Representative Specific Compensation**

Registered representatives' compensation may vary. Some are paid a base salary. A registered representative's compensation package typically includes a percentage of the selling compensation described herein. Accordingly, your sales representative could be incentivized to recommend more costly products or recommend additional transactions to obtain a greater percentage of the overall revenues. In addition, your financial professional may also receive some bonuses or non-cash compensation (see below), such as expense reimbursements.

### **Additional Compensation from Third Parties**

In addition to the sales compensation described above, we may also receive additional compensation from third parties. This additional compensation could create an incentive for the Firm to recommend certain investments over others. It's important to note that the amount of compensation can change and vary between issuers and product sponsors. In order to receive specific and the most up-to-date information, customers should review the applicable prospectus, offering document, and/or other transaction statement.

- **Other Trailing Compensation:** The Firm receives trailing compensation, including 12b-1 fees, which are paid from certain investment sponsors for mutual funds, including offshore funds. The amount can vary based on the product and amount invested. For mutual funds, the maximum amount is typically 1.15%.
- **Non-Cash Compensation:** The Firm and its employees periodically receive compensation from investment sponsors that is not in connection with any particular customer or investment. Non-cash

compensation includes such items as gifts valued at less than \$100 annually, an occasional dinner or ticket to a sporting event, or reimbursement in connection with educational meetings, customer workshops or events, and advertising.

### **Additional Conflicts of Interests**

- **Gifts and Entertainment:** A conflict of interest may arise when an employee receives or offers a gift, entertainment, or anything of value that creates an incentive for an employee, third party service provider, or a customer to act in a certain way.
- **Loans:** Payments to a financial professional can be in the form of repayable or forgivable loans (e.g., for retention purposes or to assist a financial professional grow his/her securities practice). If we make a loan to a new or existing financial professional, there is also a conflict of interest because our interest in collecting loan payments can affect our ability to objectively supervise the financial professional.
- **Outside Business Activities:** When approved, the financial professional may engage in certain outside business activities. This may include, but is not limited to real estate, accounting, insurance, legal, and other professions. As a result, financial professionals may be incentivized to recommend certain products or services outside the scope of their relationship with the Firm and they may benefit financially from these recommendations. If you engage with a financial professional for services separate from us, you may wish to discuss with him/her any questions you have about the compensation he/she receives from the engagement. In addition, employees may engage in personal trading or outside business activities (including board memberships/directorships) that could conflict with a customer's interests or with the interests of the Firm.

### **Recommendations to other Professionals**

Other Professionals (e.g., lawyers, accountants, trust service providers) may be recommended to clients or engaged directly by the client on an as-needed basis. Although not directly compensated for these referrals to outside entities, your financial professional may receive referrals from these professionals, which might incentivize them to recommend a particular professional over another.

## **TRADUCCION PARA SU CONVENIENCIA**

**Intercom Securities, Inc.**

**30 de junio de 2020**

### **GUÍA DE RELACIONES**

#### **Sobre nosotros**

Intercom Securities, Inc. ("Nosotros" o la "Firma") se encuentra registrada ante la U.S. Securities and Exchange Commission ("SEC") como Casa de Bolsa y es miembro de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera ("FINRA", por sus siglas en inglés). Nuestras oficinas están en la Florida. Ofrecemos una variedad de cuentas y opciones de inversión tanto a clientes minoristas como institucionales.

#### **Entidades Afiliadas**

Estamos afiliados a Intercom Advisors, Inc., el cual es un asesor de inversiones. Algunos de nuestros profesionales financieros también están registrados en Intercom Advisors para ofrecer servicios de asesoría. Para obtener más información, consulte el formulario ADV Parte 2A de Intercom Advisors disponible en [www.adviserinfo.sec.gov](http://www.adviserinfo.sec.gov).

#### **Carácter en el que actúa su profesional financiero**

Su profesional financiero es un Representante Registrado de la Firma. En [www.brokercheck.finra.org](http://www.brokercheck.finra.org) puede obtener información sobre los antecedentes de su profesional financiero y de la Firma. Al hacerle una recomendación con respecto a las inversiones en su cuenta de corretaje, el profesional financiero actúa como Representante Registrado de Intercom Securities. Sin embargo, si usted también tiene un acuerdo de asesoría de inversión con Intercom Advisors, entonces, cuando su profesional financiero le hace una recomendación, actúa en su carácter de Asesor de Inversiones de Intercom Advisors.

#### **Carácter en que la Firma actúa**

Como Casa de Bolsa, la Firma siempre actuará en su capacidad de agente o por cuenta propia sin riesgo (*Riskless Principal*). No actuamos por cuenta propia o en carácter de principal. La capacidad en la cual actuamos en una transacción en particular estará impresa en la confirmación de la transacción.

#### **Limitaciones importantes**

Existen limitaciones importantes en las recomendaciones que brindamos. Ofrecemos solo ciertos tipos de cuentas, productos y valores. Ofrecemos y recomendamos productos de inversión sólo de proveedores de productos de inversión con los que hemos celebrado acuerdos de venta o distribución. También podemos ofrecer productos de ciertos proveedores de productos de inversión con los que nuestra empresa de compensación (Pershing, LLC) ha celebrado acuerdos de venta o distribución. Otras empresas pueden ofrecer productos y servicios que no están disponibles a través de nosotros, o los mismos productos y servicios de inversión o similares, a un menor costo.

Además, cada uno de nuestros profesionales financieros tiene licencia para ofrecer ciertas clases de productos y valores. En algunos casos, incluso cuando un producto o valor en particular esté disponible a través de nuestra Firma, podría ser que su profesional financiero no le pueda recomendar o vender ese producto o valor si no ha pasado los exámenes de certificación requeridos. Usted debe preguntarle a su profesional financiero acerca de los valores o servicios sobre los que tiene licencia o está calificado para vender, y su capacidad para atender las inversiones que nos transfiera desde otra firma. También puede verificar las licencias con las que cuenta su profesional financiero visitando FINRA BrokerCheck en <http://brokercheck.finra.org>.

### **Requisitos para abrir o mantener una cuenta con nosotros**

Aunque no tenemos un requisito mínimo de inversión, cobramos \$250 dólares anuales por cuentas que tengan un saldo menor a \$250,000 dólares. Además, algunos productos o tipos de cuenta sí requieren un mínimo de inversión. Los requisitos mínimos de inversión en la cuenta se pueden encontrar en el correspondiente prospecto, documentación de oferta o similar. Nuestro asesor de inversión afiliado, Intercam Advisors, sí requiere un mínimo de inversión.

### **El enfoque de inversión de nuestra firma**

La Firma utiliza su conocimiento y experiencia en la industria para brindarle servicios de corretaje a clientes minoristas e institucionales. Antes de hacer una recomendación a un cliente, el profesional financiero trata de entender el perfil financiero único del cliente, su tolerancia al riesgo y sus objetivos de inversión. El profesional financiero se esfuerza por recomendar inversiones y estrategias consistentes con las necesidades financieras únicas del cliente. Su profesional financiero puede tener una o más filosofías generales de inversión que le ayudan a formular sus recomendaciones de inversión y estrategia. Los tipos de filosofías de inversión incluyen, entre otros:

- Inversión en empresas de valor: buscar acciones que se consideren que actualmente están por debajo del valor real del mercado;
- Inversión en base a los aspectos fundamentales de las empresas: identificar empresas con fuertes perspectivas de ganancias;
- Inversión en base al potencial de crecimiento: identificar empresas cuyos productos o servicios tienen el potencial de generar un fuerte crecimiento de ganancias y seguir una estrategia de comprar y mantener a largo plazo (*buy & hold*);
- Inversión en base a un análisis técnico: examinar los datos históricos del mercado para detectar tendencias de los movimientos bursátiles; y
- Compraventa activa (*active trading*): compra y venta de valores para obtener ganancias rápidas basadas en movimientos en el precio a corto plazo.

Algunos profesionales financieros prefieren los ETFs sobre los fondos mutuos, otros no. El profesional financiero puede recomendar diferentes familias de fondos dependiendo de la experiencia que tenga en los fondos mutuos en específico en una clase de activos, historial de rendimientos, costo de administración y comisión de servicio anual (*trailing fees*) pagada. Hable con su profesional financiero sobre las filosofías de inversión y otros factores en los cuales se basan sus recomendaciones. Los riesgos y objetivos asociados con cada producto de inversión variarán. Debe revisar exhaustivamente el prospecto o documentación de oferta similar antes de tomar una decisión de inversión. Si tiene más preguntas, póngase en contacto con su profesional financiero.

### **Comisiones, costos y conflictos relacionados importantes**

Al igual que todos los proveedores de servicios financieros, la Firma y sus profesionales financieros tienen conflictos de intereses. Recibimos compensación directamente de nuestros clientes o indirectamente de las inversiones que nuestros clientes realizan. Cuando los clientes nos pagan, normalmente pagan una comisión inicial o una comisión de venta en el momento en que se ejecuta la transacción y, en algunos casos, un cargo diferido por la venta. Normalmente, se nos paga más a medida que el cliente invierte más. Cuando se nos paga indirectamente de las inversiones realizadas por los clientes, recibimos una compensación continua, normalmente llamada "*trail payment*", siempre y cuando un cliente mantenga la inversión. Además, podemos recibir una compensación de los proveedores de algunos de los productos de inversión que los clientes compran a través de nosotros. El monto que recibimos varía dependiendo de la inversión o del tipo de producto.

Es importante señalar que no todos los conflictos descritos en esta divulgación se aplican a un profesional financiero en particular, a sus servicios o a todos los productos que vendemos. Los tipos y montos de compensación que recibimos varían con el tiempo. Revise el correspondiente prospecto, documentación de oferta y/o confirmaciones de transacción. Pregunte a su profesional financiero si tiene alguna duda con respecto a la compensación, las comisiones, otros costos y/o conflictos de intereses.

### **Compensación de Ventas**

- La Firma recibe una compensación de venta cuando compra o vende un valor. Esta compensación de venta también se conoce como comisión, *markup/markdown*, comisión por colocación o comisión de ventas. La compensación descrita en esta divulgación representa la ganancia o utilidad máxima que recibimos en un tipo particular de inversión, antes de deducir nuestros gastos. El profesional financiero podrá recibir un salario, bono, monto basado en el ingreso generado en las cuentas que atiende, o una combinación de lo anterior. El porcentaje recibido puede variar dependiendo de los acuerdos que los profesionales financieros tengan con nosotros, así como del producto o servicio de inversión recomendado, y puede ser mayor o menor de lo que recibirían en otra Casa de Bolsa. Los bonos normalmente se basan, al menos en parte, en la cantidad de activos administrados o en el ingreso generado por el profesional financiero. Cuando la compensación se basa en el nivel de producción o activos administrados, el profesional financiero tiene un incentivo financiero para cumplir con esos niveles de producción o activos. Debido a que el monto de compensación de venta cobrado puede variar entre los diferentes valores y productos, esto podría crear un incentivo para vender ciertas inversiones sobre de otras. También podría crear un incentivo para recomendar que se realicen un mayor número de transacciones.
- Acciones y otros valores cotizados en bolsa. La comisión máxima que cobramos actuando como agente en una transacción de bolsa o ETF (Exchange Traded Funds o Fondos Listados en Mercados) es del 1.25% del monto de la transacción o de \$50 dólares, el que sea superior. El monto real de la comisión varía entre el 0.30% y el 1.25% dependiendo de factores como el tamaño de la transacción y la frecuencia de operación. La Firma de Compensación (Pershing, LLC) puede imponer cargos de ejecución adicionales. Las transacciones de acciones y ETF ejecutadas en bolsas internacionales (fuera de los Estados Unidos) conllevan cargos adicionales.
- Valores de renta fija y de deuda (incluyendo acciones preferentes): Por lo general, a los valores de renta fija, como bonos corporativos y otros tipos de valores de renta fija, se les cobra un diferencial (*markup* o *markdown*). Esto significa que cuando un cliente está tratando de comprar uno de estos valores, primero es comprado por la Firma y colocado en una cuenta de la Firma. A continuación, la Firma vende este valor al cliente por un precio más alto y transfiere el valor de la cuenta de la Firma a la cuenta del cliente. Del mismo modo, al vender uno de estos valores, la Firma compra el valor al cliente y lo transfiere a una cuenta de la Firma. La Firma entonces venderá el valor en el mercado a un precio más alto. El importe máximo cobrado en forma de *markup or markdown* suele ser del 3% o de \$100 dólares por transacción, lo que sea superior. El porcentaje real cobrado depende de factores como el tamaño de la transacción, el plazo, el rendimiento para el cliente, la liquidez del valor y la frecuencia de operación. El porcentaje de los montos cobrados suele estar en el nivel superior (hasta un 3%) cuando el valor es difícil de comprar o vender, incluyendo cuando el valor tiene baja bursatilidad o es un valor de bajo precio.
- Fondos mutuos:
  - Fondos domésticos. La Firma normalmente recibe una cantidad inferior al 5.75% de comisión de ventas en fondos mutuos estadounidenses (domésticos), pero esta cantidad se puede reducir en función de una serie de factores, incluyendo el monto invertido y la clase de acciones. La Firma aplicará la tabla de comisiones descrita en el prospecto.



Consulte el prospecto correspondiente para ver las comisiones de ventas que se cobran. Las comisiones de ventas reducen el valor de su inversión. La Firma también puede recibir una comisión de servicio anual (*trailing compensation*) sobre estas inversiones que puede variar en función de la clase de acciones seleccionada.

- Fondos Offshore. Para los fondos mutuos off-shore, (Fondos registrados fuera de los Estados Unidos) el que recibamos una comisión inicial o no depende de la clase de acciones seleccionada. Si aplica, la comisión inicial suele variar entre el 0.30% y el 5%. El porcentaje real se basará en varios factores, como el tipo de fondo (por ejemplo, renta fija, acciones o fondos balanceados) y el monto principal invertido.

- Opciones: Cobramos una cantidad fija por contrato de hasta \$3 dólares más una cuota fija de \$75 por transacción.

### **Conocimiento de las clases de acciones**

El monto de compensación inicial por venta frente a la comisión de servicio anual (*trailing compensation*) cobrada en ciertos productos, como los fondos mutuos variará, dependiendo de la clase de acciones seleccionada. Para los fondos mutuos de Estados Unidos, normalmente, las acciones de Clase “A” generará un cargo por ventas inicial más alto y una menor comisión de servicio anual (*trailing compensation*), mientras que sucede lo contrario en las acciones de Clase “C”. Dependiendo de la duración de la tenencia del fondo de inversión y otros factores, una clase de acciones puede ser menos costosa para el inversionista que otra, y nosotros (así como el profesional financiero) podemos ganar más o menos en compensación por una clase de acciones que por otra. Debido a sus características y estructura de comisión de ventas, los fondos mutuos generalmente deben ser inversiones a más largo plazo. Las compras y ventas frecuentes de fondos mutuos pueden generar cargos de ventas significativos, a menos que las transacciones se limiten a los intercambios entre los fondos mutuos ofrecidos por un patrocinador que permita los intercambios sin cargos de ventas adicionales. Para ver una lista completa de las clases de acciones disponibles para una inversión en particular y sus respectivos costos, debe revisar el prospecto de inversión, la documentación de oferta y/u otro informe sobre costos y comisiones de la transacción.

### **Costos y comisiones de los productos**

Los profesionales financieros ofrecen recomendaciones con respecto a una amplia gama de productos de inversión. Muchos productos de inversión cobran comisiones y costos que son distintos y adicionales a las comisiones que reciben la Firma y los profesionales financieros. Ofrecemos varios fondos mutuos y ETFs, algunos de los cuales tienen estrategias de inversión similares o idénticas, pero diferentes tablas de comisiones. Por ejemplo, un fondo mutuo que está diseñado para seguir un índice de valores, como el S&P 500, puede tener tipos de comisiones más altos o diferentes que un ETF diseñado para seguir el mismo índice. El que un fondo o ETF sea más caro que otro fondo o ETF con una estrategia de inversión similar o idéntica puede depender de factores como la duración de la tenencia, el tamaño de la inversión inicial y otros. Nosotros (así como su profesional financiero) podemos ganar más compensación por un fondo o ETF que por otro, lo que nos da un incentivo para recomendar el producto que nos paga una mayor compensación. Los fondos de inversión offshore normalmente pagan un *trail* y el costo total para el inversionista podría ser mayor para el fondo de inversión offshore que un ETF que se invierta en valores similares. Puede obtener más información sobre estos cargos y costos que se cobran por un producto de inversión revisando el prospecto del producto de inversión, memorándum de oferta u otros documentos de divulgación.

## **Comisiones por la cuenta**

Además de las comisiones y cargos de ventas descritos anteriormente, a los clientes también se les pueden cobrar comisiones y cargos directos por servicios varios de la cuenta, incluyendo, entre otros, el procesamiento de transacciones, transferencias, crédito de margen, cargos por transacción, inactividad y mantenimiento de cuentas. Por ejemplo, cobramos \$250 dólares anuales por cuentas que tienen un saldo inferior a \$250,000 dólares. Para obtener una lista completa de estos cargos y comisiones, debe revisar su acuerdo de cuenta y/o tabla de comisiones, así como hablar con su profesional financiero.

## **Compensación específica del representante registrado**

La compensación de los representantes registrados puede variar. A algunos se les paga un salario base. El paquete de compensación de un representante registrado normalmente incluye un porcentaje de la compensación de venta descrita en este documento. En consecuencia, su representante de ventas podría ser incentivado a recomendar productos más costosos o recomendar transacciones adicionales para obtener un mayor porcentaje de los ingresos totales. Además, su profesional financiero también puede recibir algunos bonos o compensación que no sea en efectivo (ver más abajo), como reembolsos de gastos.

## **Compensación adicional por parte de terceros**

Además de la compensación de ventas descrita anteriormente, también podemos recibir una compensación adicional por parte de terceros. Esta compensación adicional podría crear un incentivo para que la Firma recomiende ciertas inversiones sobre de otras. Es importante tener en cuenta que el monto de compensación puede cambiar y variar entre los emisores y los patrocinadores de productos. Para recibir información específica y actualizada, los clientes deben revisar el correspondiente prospecto, documentación de oferta y/u otro informe sobre costos y comisiones de la transacción.

Otras comisiones de servicio anual (*trailing compensation*): La Firma recibe una comisión de servicio anual (*trailing compensation*) incluyendo comisiones 12b-1, que pagan ciertos patrocinadores de inversión para fondos mutuos, incluyendo fondos offshore. La cantidad puede variar en función del producto y la cantidad invertida. Para los fondos mutuos, el importe máximo suele ser del 1.15%.

- **Compensación que no es en efectivo:** La Firma y sus empleados reciben periódicamente una compensación de los patrocinadores de inversión que no está relacionada con ningún cliente o inversión en particular. La compensación que no es en efectivo incluye artículos tales como regalos valuados en menos de \$100 dólares anuales, una cena ocasional, un boleto a un evento deportivo, un reembolso en relación con sesiones educativas, cursos o eventos de los clientes, así como publicidad.

## **Conflictos de intereses adicionales**

- **Regalos e invitaciones:** Se puede generar un conflicto de interés cuando un empleado recibe u ofrece un regalo, una invitación o cualquier cosa de valor que crea un incentivo para que un empleado, proveedor de servicios externo o un cliente actúe de cierta manera.
- **Préstamos:** Los pagos a un profesional financiero pueden ser en forma de préstamos reembolsables o condonables (por ejemplo, con fines de retención o para ayudar a un profesional financiero a hacer crecer su práctica en inversiones). Si otorgamos un préstamo a un profesional financiero nuevo o existente, también existe un conflicto de intereses porque nuestro interés en cobrar el pago del préstamo puede afectar nuestra capacidad de supervisar objetivamente al profesional financiero.
- **Actividades comerciales externas:** Cuando se le autoriza, el profesional financiero puede participar en ciertas actividades comerciales externas. Esto puede incluir, pero no se limita, a bienes raíces, contabilidad, seguros, cuestiones legales y otras profesiones. Como resultado, los profesionales

financieros pueden ser incentivados a recomendar ciertos productos o servicios fuera del alcance de su relación con la Firma y pueden beneficiarse financieramente de estas recomendaciones. Si usted se involucra con un profesional financiero para obtener servicios independientes de los nuestros, debe hablar con esta persona sobre cualquier duda que tenga sobre la compensación que recibe de esta colaboración. Además, los empleados pueden realizar operaciones personales o actividades comerciales externas (incluyendo pertenecer a consejos de administración) que podrían entrar en conflicto con los intereses de un cliente o con los intereses de la Firma.

### **Recomendaciones a otros profesionales**

Otros profesionales (por ejemplo, abogados, contadores, proveedores de servicios fiduciarios) pueden ser recomendados a clientes o contratados directamente por el cliente según sea necesario. Aunque no se compensa directamente por estas referencias a entidades externas, su profesional financiero puede recibir referidos de estos profesionales, lo que podría incentivarlos a recomendar a un profesional en particular sobre otro.

**En caso de existir cualquier discrepancia entre la versión en inglés de este documento y su traducción al**