

Política de Conflictos de Intereses

Estamos obligados a identificar y gestionar los conflictos de intereses que surgen en el desempeño de nuestras funciones. Dado que no:

- (a) asesoramos a los inversores;
- (b) canalizamos a los inversionistas para que transfieran o vendan Bonos de Israel;
- (c) no obtenemos ningún incentivo basado en el valor de los Bonos de Israel emitidos o vendidos;
- (d) operamos cualquier prioridad en el procesamiento de instrucciones de nuestros clientes para comprar Bonos de Israel; o
- (e) remuneramos a nuestro personal de una manera que refleje directamente la cantidad o el valor de los Bonos de Israel vendidos

Es nuestra opinión, que los conflictos de intereses entre nosotros y cualquier cliente probablemente surgen solo en circunstancias muy excepcionales (las cuales gestionaremos caso por caso), y es poco probable que surjan conflictos entre nuestros clientes. Si consideramos que ha surgido un conflicto, informaremos al cliente inmediatamente e intentaremos gestionar o resolver el asunto de forma que se mitigue el conflicto en la medida de lo posible y no tenga efectos financieros para el cliente y redunde en su beneficio.

Tabla de Conflictos de Intereses Especificados

Esta es una lista de los posibles conflictos de intereses que pueden surgir entre DCI, su personal de ventas, sus otros empleados y sus clientes. "DCI" se refiere tanto a Development Company for Israel (International) Ltd. como a Development Company for Israel (Europe) GmbH. También se incluye a continuación el método para minimizar o eliminar el conflicto, las acciones que se esperan de los empleados y las acciones que deben realizar la dirección y/o el responsable del cumplimiento.

Conflicto Potencial	Método para minimizar o eliminar el conflicto	Medidas que deben tomar los empleados si se detecta un conflicto	Management/compliance officer action
El personal de ventas vende bonos con vencimientos más cortos para fomentar una reinversión más frecuente	Información al cliente sobre los distintos plazos y tasas de interés disponibles	El personal de ventas debe discutir con el cliente los distintos vencimientos y tasas disponibles para el monto de la compra, de modo que el cliente pueda hacer la compra más alineada con sus objetivos.	Revisar las transacciones y las notas de los empleados para comprobar si las compras no son en el interés del cliente
Las actividades externas del empleado entran en conflicto con sus obligaciones en la empresa	Limitación de las actividades externas del empleado o de su papel en la empresa para minimizar o eliminar el conflicto	Comunicación previa de las actividades externas al responsable del cumplimiento	Evaluar las limitaciones potenciales de la actividad del trabajador en la empresa o en el ejercicio de la actividad

Política de Conflictos de Intereses

Conflicto Potencial	Método para minimizar o eliminar el conflicto	Medidas que deben tomar los empleados si se detecta un conflicto	Management/compliance officer action
Los clientes de DCI suministran bienes o servicios a DCI	Tener diferentes empleados que interactúen con la entidad como comprador de bienes/servicios en comparación con el personal de ventas	Identificar al responsable de cumplimiento que clientes suministran bienes o servicios a DCI	Imponer limitaciones para que la compra de bonos y la relación de suministro estén separadas
La remuneración en función de los resultados puede fomentar la promoción de ventas más allá de lo que sería apropiado	Están prohibidas las tácticas de venta bajo presión	El personal de ventas y marketing no empleará tácticas de venta de alta presión	El responsable del cumplimiento revisa todo el material de marketing y examina una muestra de correos electrónicos
Los regalos pueden afectar indebidamente a las actividades del personal de ventas o de otros empleados	Los empleados no pueden solicitar o aceptar regalos o gratificaciones de clientes u otras personas que tengan tratos comerciales con DCI sin la aprobación del responsable de cumplimiento.	Informar de los regalos al responsable de cumplimiento	El responsable del cumplimiento no aprueba la recepción de regalos, lo que crea un conflicto de intereses
Los clientes de DCI son propiedad de empleados de DCI (en su totalidad o en parte)	Tener diferentes empleados que interactúen con la entidad como propietario y con el personal de ventas que presta servicios a la entidad como cliente	Identificar qué clientes de DCI son propiedad de empleados de DCI (en su totalidad o en parte)	Imponer limitaciones para que la compra de bonos y la relación de propiedad estén separadas y restringidas

Política de Conflictos de Intereses

Conflicto Potencial	Método para minimizar o eliminar el conflicto	Medidas que deben tomar los empleados si se detecta un conflicto	Management/compliance officer action
El Estado de Israel es la única fuente de ingresos de DCI, lo que puede hacer que DCI prefiera los intereses del Estado de Israel a los de su cliente, especialmente en relación con las actividades de venta y su intensidad, así como en la ampliación inadecuada del mercado objetivo de determinados tipos de bonos de Israel.	Están prohibidas las ventas a un cliente que no redunden en su interés. Se prohíbe la comercialización de bonos de Israel fuera de su público objetivo	El personal de ventas no venderá a un cliente un bono de Israel que no sea para el mejor interés del cliente. El marketing no comercializará bonos de Israel fuera de su público objetivo	El responsable de cumplimiento revisa todos los materiales de marketing y una muestra de los correos electrónicos de los empleados. No hay compensación por vender un tipo de bono en lugar de otro
Los empleados podrían actuar sobre la base de información material no publicada recibida en el curso normal de las actividades de DCI.	Se prohíbe a los empleados actuar a partir de información material no publicada	Informar inmediatamente al responsable de cumplimiento de cualquier material de información recibida no publicada.	El responsable de cumplimiento revisa una muestra de correos electrónicos de los empleados

DCI ha creado una organización de cumplimiento exhaustiva para prevenir y evitar los conflictos de intereses en general y, en particular, los conflictos antes mencionados. Por lo tanto, la organización de cumplimiento seguirá las siguientes medidas preventivas:

- El Estado de Israel, como emisor, no solicita actividades de venta especiales para ningún tipo de Bono de Israel. El Estado de Israel gestiona y controla la oferta y la demanda de tipos específicos de Bonos de Israel y, por tanto, las ventas de estos bonos, reduciendo o aumentando la tasa de interés o suspendiendo un bono de las actividades de venta. Esto reduce el riesgo de promover el interés del Estado de Israel como única fuente de ingresos de DCI. El director general, así como el responsable de cumplimiento, supervisan que los empleados promuevan los intereses del comprador al recibir y transmitir órdenes en Bonos de Israel.
- La remuneración de DCI en virtud de su acuerdo con el Estado de Israel proporciona una compensación por las actividades de distribución de DCI y no está relacionada con el volumen de ventas ni con ningún otro éxito en relación con las actividades de venta de DCI. Por lo tanto, tampoco existe ningún incentivo para vender Bonos de Israel a un mercado objetivo inadecuado que fomente el interés de DCI por vender Bonos de Israel por delante de los intereses de los clientes.

Política de Conflictos de Intereses

israelbondsintl.com

- Los lineamientos y políticas de la empresa especifican que determinados empleados no son remunerados en función del éxito de ventas de DCI, entre ellos el auditor interno (que está contratado por una filial de DCI) y el personal financiero. La función de cumplimiento supervisa la organización, estructuración y aplicación del sistema de remuneración de DCI. La estructura de remuneración de DCI para el personal de ventas no se basa en comisiones. Cada vendedor recibe un salario y una pequeña bonificación por alcanzar determinados objetivos relacionados con su área de especialización. No hay compensación por vender un tipo de bono en lugar de otro. Por lo tanto, tampoco existe ninguna ventaja para un vendedor o para la organización por vender un tipo de Bono de Israel en lugar de otro. Esto limita el riesgo de vender a un cliente un tipo de Bono de Israel inadecuado.
- Los empleados de DCI reciben entrenamiento de forma periódica, también en materia de cumplimiento de la normativa. Además, se aplican las siguientes normas internas:
 - Los empleados están obligados a informar inmediatamente al responsable de cumplimiento de cualquier circunstancia que implique o pueda implicar un conflicto de intereses.
 - En particular, los empleados deben evitar cualquier actividad o relación que cree un conflicto o un conflicto aparente con su deber de actuar en el mejor interés de DCI o de los clientes de DCI. Un empleado también debe evitar los conflictos de intereses derivados de las acciones de sus familiares directos.
- DCI es auditado por una auditoría interna y un auditor externo. Además, el responsable de cumplimiento informa al menos una vez al año al director general sobre cuestiones de cumplimiento y violaciones sustanciales de las normas y reglamentos.

Development Company for Israel (International) Ltd.

Autorizada y regulada por la Financial Conduct Authority (Autoridad de Conducta Financiera)

Development Company for Israel (Europe) GmbH

Autoridad de supervisión competente: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

Succursale française de Development Company for Israel (Europe) GmbH

Autoridad supervisora competente: Bundesanstalt fuer Finanzdienstleistungsaufsicht, y Autorité des Marchés Financiers

infoEN@israelbondsintl.com | infoDE@israelbondsintl.com | infoFR@israelbondsintl.com | infoES@israelbondsintl.com