GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS PARA LA GESTIÓN DE CONFLICTOS DE INTERÉS DE ASESORES EXTERNOS

septiembre de 2026

Objetivo: ACHAI propone esta guía como estándar gremial de referencia para personas naturales que efectúan recomendaciones de inversión por cuenta o bajo la estructura de un Prestador de Servicios Financieros u otra entidad legalmente habilitada.Las recomendaciones contenidas en esta guía constituyen estándares de buena práctica promovidos por el Comité de Ética de ACHAI y son de carácter orientativo, sin perjuicio de las obligaciones legales y regulatorias que resulten aplicables en cada caso. La presente guía no reemplaza la normativa, los contratos ni las políticas internas, y no atribuye a ACHAI funciones de fiscalización o sanción que correspondan a la CMF.

Principio rector e Idoneidad del Asesor Externo: Como estándar ético, se esperaría que toda recomendación priorizara el interés, necesidades, objetivos y perfil de riesgo del cliente. La sola revelación de un conflicto no basta cuando éste no puede gestionarse adecuadamente.Se esperaría que la entidad verificara, antes del inicio y durante la relación, que quien efectúa recomendaciones cuente con la idoneidad y acreditación que resulten aplicables, incluida la NCG N°503 cuando corresponda. Como buena práctica adicional, podría considerar la experiencia o formación verificable acorde a los productos y clientes atendidos.

1. Claridad frente al cliente

Se esperaría que la información entregada al cliente permitiera identificar claramente quién asesora, por cuenta de quién actúa, qué servicios presta, cómo se remunera y qué conflictos relevantes existen, evitando generar confusión respecto de la independencia o respaldo del asesor.

2. Actividades paralelas, vínculos y mandatos

Sería recomendable mantener una declaración actualizada de empleadores, sociedades, directorios, clientes propios, relaciones familiares, personales o comerciales y otras actividades que puedan generar deberes contrapuestos. Cuando el conflicto no pueda gestionarse adecuadamente, correspondería considerar la abstención, la reasignación del cliente o el término de la actividad incompatible.

3. Remuneraciones, comisiones, referimientos e incentivos

Se esperaría que se identificaran y gestionaran las comisiones, pagos por distribución o referimiento, bonos, metas, regalos, viajes y otros beneficios que pudieran influir en la objetividad de una recomendación. Cuando el incentivo no pudiera gestionarse adecuadamente, resultaría aconsejable eliminarlo o evitar la recomendación afectada.

4. Productos propios, relacionados o vinculados

Resultaría especialmente relevante gestionar las recomendaciones sobre instrumentos administrados, distribuidos o estructurados por la propia entidad o por terceros relacionados.

Convendría declarar el vínculo, revisar alternativas razonables y documentar los fundamentos de la recomendación.

5. Inversiones personales

Se esperaría que el asesor se abstuviera de utilizar una recomendación, orden o información conocida respecto de un cliente para anticiparse a su operación o beneficiar inversiones propias o de personas relacionadas. En términos simples, no resultaría éticamente admisible aprovechar esa información para obtener una ventaja personal (front running).

6. Información confidencial, privilegiada y recursos de terceros

No resultaría admisible utilizar información confidencial, reservada o privilegiada en beneficio propio o de terceros, debiendo observarse las disposiciones legales aplicables. Respecto de research, bases de datos, licencias, sistemas, infraestructura u otros recursos de un empleador, su utilización podría resultar aceptable cuando hubiese sido expresamente autorizada, siempre que dicha autorización fuera compatible con la normativa aplicable y los deberes de confidencialidad.

7. Trato equitativo entre clientes

Como buena práctica, se esperaría evitar diferencias de trato injustificadas entre clientes por tamaño, remuneración, cercanía personal o relación comercial. Resultaría aconsejable que la asignación de oportunidades y el acceso a recomendaciones respondieran a criterios objetivos y transparentes.

8. Supervisión efectiva, trazabilidad y escalamiento

La sola vinculación contractual con una entidad habilitada no resultaría suficiente para demostrar una supervisión efectiva. Tratándose especialmente de actividades externalizadas, se esperaría que la entidad mantuviera mecanismos adecuados de supervisión y trazabilidad. Asimismo, resultaría recomendable contar con mecanismos de escalamiento para conflictos no mitigables, reclamos, investigaciones, sanciones o hechos reputacionales, dejando evidencia de la decisión adoptada.

9. Verificación de Acreditación

Como buena práctica, se esperaría que los asociados ACHAI verificaran periódicamente, cuando corresponda, que los asesores externos vinculados a su organización mantuvieran la acreditación exigible para desempeñar funciones de asesoría de inversión, consultando el registro de personas acreditadas de la Corporación del Mercado de Valores (CMV):https://www.cmvchile.cl/cmv/personas-acreditadas-emision-de-certificado