

Mercer Investments

Declaración de Conflictos de Interés

Marzo 2026

Tabla de contenido

- 1. Introducción..... 3
- 2. Definiciones 3
- 3. Conciencia sobre los conflictos 4
- 4. Tipos de conflictos..... 5
- 5. Conflictos específicos 6
 - Conflictos entre Mercer Investments y sus clientes 6
 - Acuerdos de honorarios con los clientes..... 6
 - Conflictos derivados de múltiples líneas de negocio o entidades legales dentro de Mercer o Marsh 8
 - Servicios y soluciones 8
 - Investigación del gerente de activos..... 10
 - Emisión de ciertos valores..... 12
 - Acuerdos con gestores de activos y otros proveedores de servicios..... 12
 - Participaciones en MRSH securities 14
 - Conflictos entre los intereses de los clientes y los empleados, sus familiares o relaciones personales significativas 15
 - Conflictos entre los clientes de Mercer Investments..... 16

1. Introducción

Mercer, un negocio de Marsh, es líder mundial en consultoría de salud, capital y profesión. Mercer ayuda a clientes de todo el mundo a cuidar la salud, el patrimonio y el desempeño de su activo más vital: su gente. Mercer es una división de Marsh & McLennan Companies, Inc. (NYSE: MRSH). Mercer se ha dedicado a satisfacer las necesidades de los clientes durante más de 70 años.

El negocio de capital de Mercer es un proveedor global líder de servicios de inversión y jubilación.

Los servicios de inversión prestados por el segmento del negocio de capital de Mercer (“Mercer Investments”) incluyen la prestación de investigación, herramientas analíticas y asesoría de inversión, así como la implementación de la asesoría de inversión, incluida la gestión discrecional de carteras de inversiones y fondos de inversión.

Esta Declaración de Conflictos de Interés (“Declaración”) resume los conflictos de interés generales que Mercer Investments ha identificado con respecto a su negocio de inversiones y describe cómo Mercer Investments gestiona y mitiga dichos conflictos. No pretende proporcionar una lista exhaustiva de todos los conflictos que existen actualmente o que podrían existir en el futuro. Como documento de divulgación global, esta Declaración no pretende abordar, ni aborda, todos los conflictos de interés en cada país o región donde Mercer Investments presta servicios de inversión, y no pretende prevalecer sobre las demás declaraciones de conflictos de interés emitidas por Mercer Investments en relación con servicios o jurisdicciones específicos que reflejen con mayor detalle los servicios prestados a los clientes y los reglamentos locales. Tampoco pretende abarcar todos los conflictos de interés que puedan referirse a su relación con otras líneas de negocio o segmentos de Mercer o Marsh.

Los conflictos de interés, reales o aparentes son situaciones en las que una persona o empresa tiene un incentivo para servir a un interés a expensas de otro. Algunos de estos conflictos son inherentes a cualquier empresa de servicios profesionales amplia y diversificada, mientras que otros provienen de la naturaleza de los servicios que Mercer Investments ofrece a los clientes. Mercer Investments se compromete a realizar negocios de manera ética y transparente y, por lo tanto, busca gestionar estos conflictos principalmente con prácticas, políticas y procedimientos diseñados para proteger los intereses de los clientes. En situaciones en las que Mercer Investments identifica un posible conflicto de interés que no se puede prevenir completamente, la empresa buscará gestionar el posible conflicto mediante la divulgación del conflicto y cómo la empresa pretende gestionarlo.

Si tiene alguna pregunta o desea obtener más información sobre temas específicos después de leer esta Declaración, comuníquese con su contacto de Mercer Investments.

2. Definiciones

Los términos utilizados en esta Declaración tienen los siguientes significados:

Las “Investment Solutions” (también conocidas como “OCIO”, “soluciones de gestión fiduciaria”, o “soluciones delegadas”) se refieren a los servicios de gestión de inversiones prestados por Mercer Investments, por lo general, en los que Mercer ejerce autoridad discrecional sobre la cartera de un cliente o una parte de ella.

“Filial” se refiere a cualquier entidad legal dentro de Marsh.

“Marsh” se refiere a Marsh & McLennan Companies, Inc., junto con sus filiales.

“Mercer” se refiere a un negocio de Marsh que opera a través de diversas entidades jurídicas en todo el mundo.

“Mercer Fund” se refiere a un fondo de inversión organizado, patrocinado y/o administrado por una entidad de Mercer.

“Mercer Investments” se refiere al segmento de Mercer Wealth que presta servicios de inversión. “Mercer Wealth” se refiere a la línea de negocio de Mercer que presta servicios de inversión y jubilación. “MRSH securities” se refiere a valores emitidos por Marsh & McLennan Companies, Inc.

3. Conciencia sobre los conflictos

La identificación, evasión, gestión y mitigación de conflictos de interés es un proceso continuo. Mercer Investments crea un entorno consciente de los conflictos mediante sus prácticas operativas; procesos de gobernanza y supervisión; comunicaciones con los clientes; revisiones de divulgación; procedimientos de revisión de colegas, y su capacitación, seguimiento y pruebas continuos. El núcleo de este proceso son los siguientes elementos:

- *Código de conducta*: Los empleados deben cumplir con el Código de conducta de Marsh, The Greater Good, como condición de empleo. The Greater Good tiene requisitos y directrices claros para abordar asuntos éticos, incluidos los conflictos de interés.
- *Política de obsequios y entretenimiento*: Los empleados deben cumplir con una política de obsequios y entretenimiento, que está diseñada para garantizar que no se vean indebidamente influenciados por la recepción de obsequios, comidas o entretenimiento.
- *Obligaciones de confidencialidad*: Los empleados están al tanto de sus obligaciones de proteger la confidencialidad de los clientes, y de cumplir con las leyes y reglamentos vigentes relacionados con el uso de información privilegiada y aspectos afines.
- *Declaración de inversiones personales*: Los empleados de Mercer Investments también están sujetos a políticas que rigen sus inversiones personales, que tienen en cuenta las leyes y reglamentos vigentes, prohíben determinadas inversiones personales y pueden requerir que otras inversiones personales se declaren o autoricen previamente.
- *Cargos directivos y cargos externos*: Los empleados deben solicitar aprobación antes de aceptar y mantener cargos externos que puedan crear posibles conflictos de interés.
- *Proceso de investigación y calificación*: Los investigadores y el personal pertinente operan según las políticas y directrices, y se les proporciona capacitación destinada a proteger la integridad del proceso de investigación y calificación de inversiones. La investigación y las calificaciones representan la opinión propia del especialista o del equipo sobre una estrategia o tema, independientemente de las relaciones comerciales de Mercer o Marsh.

4. Tipos de conflictos

Los conflictos pueden surgir, por ejemplo, entre:

- Inversiones de Mercer y sus clientes
- Líneas de negocio o entidades legales dentro de Mercer y/o Marsh
- Gerencia o empleados de Mercer Investments y clientes de Mercer Investments
- Clientes o grupos de clientes

Los conflictos de interés pueden ocurrir, por ejemplo:

- Mediante la obtención de mayores ingresos o beneficios de ciertos tipos de soluciones o acuerdos con clientes, que incluyen lo siguiente:
 - proporcionar una solución más compleja y de mayor costo para los clientes cuando hay una solución más simple y de menor costo disponible
 - proporcionar soluciones en las que Mercer o una filial obtengan tarifas adicionales por administrar directamente los valores en Fondos Mercer o en las carteras de clientes, cuando puede haber una solución alternativa disponible
- De otras relaciones que Mercer Investments tenga con proveedores de servicios o productos para sus clientes, incluidos los acuerdos de honorarios o comisiones.
- Por la recepción de información confidencial de los clientes, proveedores de servicios o gerentes de activos
- A través de remuneraciones por desempeño, referencias o ventas pagadas a empleados de Mercer y/o Marsh
- A través de relaciones personales que los empleados de Mercer o Marsh tengan con clientes o proveedores de servicios
- De obsequios o entretenimiento proporcionados a clientes o posibles clientes, o recibidos de parte de empleados de proveedores de servicios actuales o potenciales.
- Por los empleados que ocupan cargos externos en empresas
- A través de la colaboración entre las entidades de Mercer y/o Marsh

5. Conflictos específicos

A continuación, se describen algunos de los posibles conflictos de Mercer Investments y cómo se gestionan y mitigan.

Conflictos entre Mercer Investments y sus clientes

Los servicios de Mercer Investments se prestan siguiendo una continuidad que permite a los clientes seleccionar su nivel de interacción preferido con Mercer Investments. Si bien este modelo de negocios proporciona una flexibilidad significativa para los clientes, Mercer Investments reconoce que puede crear un conflicto entre los intereses propios de Mercer Investments y los de sus clientes. A continuación, se describen los conflictos clave de este tipo y cómo se gestionan y mitigan.

Acuerdos de honorarios con los clientes

Mercer Investments ofrece una amplia gama de servicios de inversión a sus clientes, con una variedad de acuerdos de honorarios. Los acuerdos de honorarios actuales incluyen honorarios fijos, honorarios basados en el tiempo, honorarios basados en activos bajo asesoramiento o gestión, y honorarios con ajustes por desempeño.

Ciertos servicios o soluciones en algunas clases de activos pueden ser más complejos o involucrar a Mercer o a una filial que administre valores directamente. Mercer Investments puede ofrecer diferentes tipos de honorarios para dichos servicios o soluciones. En esas situaciones, Mercer Investments puede ofrecer un incentivo o asignar estas soluciones cuando una solución más simple, de menor costo o más adecuada podría estar disponible.

Investment Solutions de Mercer Investments se implementan mediante gerentes de activos externos y, en algunas jurisdicciones, capacidades internas de administración de inversiones directas. Cuando se utilizan gerentes externos, Mercer Investments busca negociar el honorario más bajo posible bajo las circunstancias con dichos gerentes de activos externos.

En ciertas jurisdicciones, Mercer Investments implementa sus Investment Solutions a través del uso de Fondos Mercer. Mercer Investments recibe una comisión de ciertos Fondos Mercer, lo que podría crear el incentivo de ofrecer, recomendar o seleccionar un Fondo Mercer por encima de otro o por encima de un fondo externo.

Según las preferencias del cliente, Mercer Investments tiene acuerdos de honorarios con algunos clientes de Investment Solutions que dan lugar a un honorario pagado a Mercer Investments que se desglosa de (y se suma a) las comisiones de gestión de inversiones pagadas por Mercer Investments a gerentes de activos afiliados y externos. En algunos casos, un cliente de Investment Solutions asume directamente los honorarios del gerente de inversiones externo, separado del honorario que pagan a Mercer Investments. Mercer Investments denomina estos acuerdos como acuerdos de “honorario neto” o de “honorario desglosado”. Mercer Investments tiene acuerdos de honorarios con otros clientes de Investment Solutions que dan lugar a un honorario pagado a Mercer Investments que incluye las comisiones de gestión de inversiones pagadas por Mercer Investments a gerentes de activos afiliados y externos. Mercer Investments se refiere a este acuerdo como “honorario bruto” u “honorario combinado”. En un acuerdo de honorario bruto, Mercer Investments se beneficiaría al seleccionar clases de activos o gerentes de activos externos donde Mercer Investments negoció un honorario más bajo o un acuerdo de descuento por volumen (es decir, el honorario pagadero al gerente disminuye a medida que el monto de los activos bajo la gestión de dicho gerente aumenta). Mercer Investments también podría tener un incentivo para seleccionar gerentes de activos externos basados principalmente en los honorarios de dichos gerentes. Tanto bajo un acuerdo de honorario combinado como uno de honorario desglosado, Mercer Investments puede obtener honorarios más altos según cuán alta sea la asignación a las capacidades internas de gestión de inversiones directas.

Mitigación

- Mercer Investments sigue procesos documentados para investigar, calificar, recomendar o seleccionar gerentes de activos externos, utilizando múltiples factores y no basándose únicamente en los honorarios. Estos

procesos siguen prácticas de gobernanza coherentes para todos los servicios. La base sobre la que un cliente remunera a Mercer no es un factor que se considere en la investigación o calificación de un gerente externo, ni en la recomendación o selección de un gerente externo por parte de Mercer para la cuenta del cliente.

- Los acuerdos de honorarios de Mercer Investments con los clientes se describen claramente en los documentos de divulgación o en los acuerdos con los clientes y están estructurados para cumplir con las leyes y reglamentos vigentes. En muchos casos, Mercer Investments estructura los acuerdos de honorarios con clientes y los Fondos Mercer para eliminar el incentivo de recomendar un Fondo Mercer sobre otro o sobre un fondo externo (p. ej., mediante el uso de exenciones de honorarios o créditos, clases con participación sin honorarios, etc.). En los casos en los que Mercer Investments reciba un honorario de un cliente y un honorario de un Fondo Mercer en el que el cliente invierte, dichos honorarios se divulgarán por separado al cliente y serán aprobados por él. En ciertos casos, se puede pedir a un cliente que reconozca o apruebe la inversión en el Fondo Mercer (p. ej., mediante la autorización en un acuerdo de gestión de inversiones entre Mercer Investments y el cliente, o mediante un acuerdo separado específico para dicho Fondo Mercer).
- Cuando se realiza la asignación de activos, las decisiones de financiación o las recomendaciones a un cliente, Mercer Investments considera diversos factores únicos para las necesidades y los objetivos de inversión de cada cliente, las circunstancias financieras, las tolerancias de riesgo y el rendimiento a largo plazo y el perfil de riesgo de diversas clases de activos. Además, por lo general, el cliente proporciona a Mercer Investments parámetros de asignación de activos o de riesgo dentro de los cuales se debe gestionar su cuenta. Por lo general, estos parámetros de asignación de activos o de riesgo no se pueden modificar sin el consentimiento del cliente. Si Mercer Investments recibiera un honorario de un cliente que fuera más alto debido al nivel de complejidad de invertir en una clase de activos o clases de activos en particular, y/o donde Mercer Investments o una filial gestionara directamente los valores, se divulgarán dichos honorarios al cliente y este los aprobará como parte del acuerdo entre Mercer Investments y el cliente.
- Al tomar decisiones de asignación de activos dentro de un Fondo Mercer, el gerente de la cartera toma las decisiones de inversión para garantizar que el fondo se administre dentro de las directrices y objetivos de inversión del fondo, tal como se detalla en la documentación del Fondo Mercer. Esta documentación se proporciona a todos los clientes, por lo que queda claro en qué clases de activos y en qué parámetros se pueden realizar dichas inversiones.
- Mercer Investments revisa regularmente los objetivos de desempeño y riesgo con sus clientes.

Conflictos derivados de múltiples líneas de negocio o entidades legales dentro de Mercer y/o Marsh

Servicios y soluciones

Mercer Investments ofrece a los clientes una variedad de servicios y soluciones que van desde asesoramiento sobre asignación de activos, clases de activos, estrategias de inversión, inversiones específicas y proveedores de inversión, incluidas las recomendaciones de gerentes de activos o fondos, hasta la implementación de recomendaciones de inversión o acuerdos de administración de inversiones discrecionales. Mercer Investments también puede ofrecer servicios que pueden ayudar a los clientes a ejecutar dicho asesoramiento, incluidas las propias Investment Solutions de Mercer Investments. En ciertas jurisdicciones donde Mercer ofrece sus propios fondos e Investment Solutions para implementar las estrategias de inversión de los clientes, su labor de asesoramiento en inversiones no se considera independiente, ya que puede existir un incentivo para recomendar soluciones internas sobre un fondo o gerente externo. El negocio de soluciones de inversión de Mercer Investments busca incorporar las mejores ideas de Mercer Investments en relación con la gestión de inversiones y, en algunos casos, ofrecer esos servicios junto con las mejores ideas de Mercer Investments en áreas de gestión no relacionadas con inversiones. Algunos ejemplos de estas soluciones incluyen consultoría implementada y el servicio dinámico de reducción de riesgos de Mercer Investments. En algunas jurisdicciones, Mercer Investments ofrece una plataforma para acceder a las estrategias de inversión del gerente de activos. Estas soluciones, que normalmente utilizan los Fondos de Mercer, pueden crear un conflicto entre los intereses de Mercer Investments y los intereses de los clientes.

Cuando un cliente decide ampliar su trabajo con Mercer Investments o seleccionar a Mercer Investments como proveedor de Investment Solutions, Mercer Investments normalmente obtendrá ingresos o beneficios adicionales⁷

bajo una relación solo de asesoramiento con Mercer Investments. Esto puede crear un incentivo para que los colegas de Mercer Investments presenten de manera inapropiada servicios adicionales a clientes o clientes potenciales, incluidas Investment Solutions. Además, Mercer Investments considera las contribuciones generales de los colegas a las nuevas ventas y otros objetivos comerciales al determinar la remuneración. Ciertos empleados de Mercer Investments y/o de otros negocios de Marsh también pueden ser elegibles para recibir compensación de incentivos directa como resultado de referir a posibles clientes o vender Investment Solutions, según lo permitido por las leyes y reglamentos vigentes, cada uno de los cuales puede crear un incentivo similar para estos empleados.

Además, al analizar las ofertas de posibles servicios con un cliente, Mercer Investments no suele recomendar el uso de los servicios de inversión de otro proveedor, ya que Mercer Investments presta esos servicios.

Si un cliente transita de una relación exclusivamente de asesoramiento a Investment Solutions, por lo general, Mercer Investments sigue prestando servicios de asesoramiento como parte de sus Investment Solutions. Esto puede crear un conflicto potencial si Mercer Investments evaluara su propia oferta de Investment Solutions en comparación con las ofertas de soluciones similares de otros proveedores como parte de los servicios de asesoramiento en curso. Sin embargo, es política de Mercer Investments no utilizar su posición con un cliente existente para recomendar o evaluar sus propios productos o servicios frente a los de los competidores. Sin embargo, proporcionaremos información comparativa objetiva y otros datos relevantes solicitados por los clientes para que puedan evaluar el alcance completo de nuestros servicios con pleno conocimiento.

Cuando un cliente contrata a Mercer Investments para prestar tanto servicios de inversión como servicios no relacionados con inversiones (por ejemplo, asesoramiento sobre la gestión del riesgo de pensiones a través de compras de anualidades y estrategias similares) al mismo tiempo, esto puede crear un incentivo para que Mercer Investments proporcione asesoramiento cuyo resultado previsto sea que el cliente mantenga, prolongue o incremente los servicios de inversión con el fin de aumentar los ingresos de Mercer Investments.

Mitigación

- Mercer Investments ha adoptado protocolos que deben seguirse al presentar Investment Solutions a los clientes. Estos protocolos incluyen divulgaciones que permiten a los clientes entender completamente la diferencia entre trabajar con Mercer Investments bajo un enfoque de solo asesoramiento y bajo un enfoque de Investment Solutions para que los clientes puedan tomar una decisión fundamentada.
- La política de Mercer Investments es que Investment Solutions y los Fondos Mercer solo se ofrezcan a un cliente si Mercer Investments considera razonablemente que serían apropiados para las necesidades del cliente.
- Se proporcionan divulgaciones claras sobre los honorarios y servicios de Mercer Investments a los clientes antes de que un cliente tome la decisión de contratar a Mercer Investments para un servicio particular o de invertir en un Fondo Mercer que aumentaría los honorarios pagados a Mercer Investments por el cliente.
- Mercer Investments ha adoptado protocolos que deben seguirse para que sus empleados o los empleados de Marsh sean elegibles para recibir compensación directa por referir los servicios de Mercer Investments a posibles clientes. Esto incluye exigirle al colega que refiere que proporcione al posible cliente una divulgación por escrito, en la que se describa la compensación por referencia que recibirá el colega si el posible cliente se convierte en un cliente de Investments Solutions. Los empleados de Mercer Investments no son elegibles para recibir compensación de incentivos directa por referir a clientes existentes a quienes prestan servicios de asesoramiento en inversiones. Además, al considerar las contribuciones generales de un colega a las nuevas ventas y otros objetivos comerciales para determinar la remuneración general de una persona, Mercer Investments opera un sistema formal de evaluación de desempeño y recompensa que está diseñado para tener en cuenta muchos factores (es decir, no solo el éxito en alcanzar los objetivos de desarrollo empresarial).
- Los planes de incentivos y compensaciones directos para los colegas de desarrollo comercial de Mercer Investments están sujetos a disposiciones de recuperación y períodos de retención para mitigar el riesgo de actividades de ventas inapropiadas.
- Al prestar servicios de asesoramiento como un componente de Investment Solutions, la naturaleza del

asesoramiento proporcionado difiere del tipo de asesoramiento que Mercer Investments proporcionó con anterioridad a un cliente en una relación de solo asesoramiento. En particular, los comentarios sobre el desempeño y los consejos sobre posibles alternativas se limitarían al servicio que se proporciona y a las soluciones, estrategias y fondos disponibles dentro del marco de Investment Solutions de Mercer Investments y los puntos de referencia relevantes del mercado. Mercer Investments no evaluará sus propios servicios ni su desempeño en comparación con otros proveedores de servicios, aunque proporcionará información comparativa objetiva y otros datos relevantes solicitados por un cliente.

- Cuando se considere apropiado, Mercer establece barreras de información entre los equipos de Mercer que prestan distintos servicios al mismo cliente (o clientes conectados), de conformidad con las leyes y reglamentos vigentes, y teniendo en cuenta los mejores intereses del cliente.

Investigación del gerente de activos

Mercer Investments podría tener un incentivo para proporcionar su investigación sobre gerentes de activos externos a ciertos clientes o a equipos de consultoría o de Investment Solutions antes de proporcionar la misma información a otros clientes de Mercer Investments. Ejemplos de información potencialmente valiosa incluyen un cambio en la calificación de Mercer Investments sobre una estrategia de inversión ofrecida por un gerente de activos externos o la capacidad de un gerente para aceptar nuevas inversiones en una estrategia o fondo en particular.

En algunos países de Asia, Mercer Investments ofrece Mercer FundWatch™, un servicio de calificaciones en línea y disponible públicamente basado en la investigación global de Mercer Investments sobre gerentes de activos externos. Mercer FundWatch califica los fondos que están disponibles para inversionistas individuales en esos países. Como parte de este servicio, las empresas de servicios financieros que administran o distribuyen fondos de inversión suelen pagar a Mercer Investments para que revise y califique sus fondos, y pueden optar por publicar la calificación. Dado que se prevé que las empresas cuyos fondos reciben calificaciones más bajas tengan menos probabilidades de pagar para que se publiquen sus fondos, y dado que dichas empresas pueden estar poco dispuestas a expandir sus relaciones comerciales con Mercer Investments, Mercer Investments podría tener un incentivo para otorgar calificaciones más altas a las empresas con fondos que participan en Mercer FundWatch.

Mercer Investments ofrece a los gerentes de inversión la opción de otorgar una licencia para el uso de las calificaciones existentes de Mercer para las respectivas estrategias de inversión de dichos gerentes de inversión en contextos limitados de ventas y marketing. Los gerentes de inversión que deciden obtener una licencia para el uso de las calificaciones de inversiones de Mercer pagan derechos de licencia a Mercer Investments o sus filiales. Ofrecer a los gerentes la opción de obtener una licencia para calificar sus estrategias puede presentar ciertos conflictos de interés reales y potenciales debido al incentivo para emitir y mantener calificaciones favorables de estrategias de inversión, con el fin de fomentar la concesión de licencias nuevas y continuas por parte de los gerentes.

Mitigación

- Mercer Investments pone a disposición investigaciones nuevas o actualizadas sobre los gerentes al mismo tiempo y para todos los suscriptores externos y usuarios internos de MercerInsight®, una plataforma institucional de datos, análisis e investigación sobre gerentes de inversiones, publicándola en la plataforma. La investigación incluye información como noticias sobre un gerente de activos externo, decisiones del equipo de investigación de los gerentes de cambiar la calificación de la estrategia de un gerente, e información sobre la capacidad de un gerente para aceptar nuevas inversiones. Cualquier actualización de las calificaciones de estrategias de inversión que se proporcione a los gerentes que hayan obtenido una licencia para las calificaciones de sus estrategias se proporciona a dichos gerentes licenciatarios, al mismo tiempo que las calificaciones relevantes se actualizan en MercerInsight.
- La investigación de gerentes de Mercer Investments y las actividades de calificación de fondos de Mercer FundWatch siguen un proceso de investigación uniforme y coherente en la determinación de las calificaciones de los gerentes de activos externos y, en el caso de Mercer FundWatch, las calificaciones de los fondos, incluida la revisión por pares y la ratificación final de las calificaciones por parte de los comités designados. La opción

para que los gerentes obtengan una licencia de uso de las calificaciones de las estrategias de inversión de dichos gerentes no modifica el proceso utilizado por Mercer Investments para determinar qué estrategias de inversión investigar ni la asignación de calificaciones. Mercer Investments y sus filiales no permiten que los gerentes encarguen calificaciones de estrategias de inversión a Mercer Investments o sus filiales (salvo en el caso de las calificaciones de fondos de Mercer FundWatch descritas anteriormente).

- El equipo de investigación de gerentes de Mercer Investments, que también produce las calificaciones de Mercer FundWatch, es independiente de los equipos responsables de ofrecer y administrar las licencias de calificaciones y no se informará qué gerentes han comprado dichas licencias. El equipo de investigación de gerentes no es responsable del éxito comercial del negocio de investigación y distribución de calificaciones de gerentes de Mercer Investments, y la remuneración del equipo de investigación de gerentes de Mercer Investments no está directamente relacionada con las ventas de esa investigación. El equipo de investigación de gerentes se evalúa en función del rendimiento superior de sus estrategias con calificaciones altas, y no por las ventas de estos informes u otras actividades de ingresos o ventas relacionadas con la distribución de investigación o calificaciones de gerentes.

- Los consultores y otros colegas de Mercer responsables de construir carteras o recomendar gerentes de inversiones a clientes no participarán en la oferta o gestión de licencias de calificaciones, y no se les informará qué gerentes obtienen o no una licencia para calificar sus estrategias, excepto cuando fuera necesario por situaciones puntuales de los clientes.

Emisión de ciertos valores

Ciertas filiales de Mercer pueden estar involucradas en la emisión de valores; por ejemplo, una empresa de Mercer Investments, Mercer Investments (HK) Limited (“MIHK”), está involucrada en la creación y colocación de valores vinculados a seguros (“ILSes” y cada uno un “ILS”). Los ILSes son bonos emitidos por entidades de seguros o reaseguros a través de los cuales los inversionistas participan en el riesgo de seguros a cambio de una prima establecida.

Esta actividad puede dar lugar a un conflicto o la apariencia de un conflicto si Mercer Investments recomienda a un cliente invertir en ILS que pueden incluir aquellos que MIHK ha originado o comercializado, o en otros tipos de valores en los que una filial de Mercer participa en su emisión. De manera similar, los gerentes de activos contratados por Mercer Investments para gestionar Mercer Funds u otras cuentas de clientes pueden invertir los activos de un fondo o cuenta en un ILS originado o comercializado por MIHK, o en otro tipo de valor donde una filial de Mercer participe en su emisión.

Mitigación

- Mercer Investments sigue procesos documentados para calificar, recomendar o seleccionar las estrategias de un gerente de activos externo. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza global coherentes. La inversión en cualquier emisión de valores en particular no se considera en el proceso de calificación de Mercer Investments.
- El rol de una filial de Mercer en relación con cualquier ILS u otro valor se divulgará en el material de oferta de dicho ILS u otro valor.

Acuerdos con gestores de activos y otros proveedores de servicios

Mercer Investments podría tener un incentivo para asignar calificaciones favorables y asignar activos de clientes a ciertos gerentes externos basados en los acuerdos de honorarios entre Mercer Investments y el gerente. Por ejemplo, cuando Mercer tiene un acuerdo de honorario bruto vigente con un cliente, Mercer Investments tendría un incentivo para favorecer a gerentes de activos externos que ofrecen descuentos por volumen basados en el monto de los activos bajo gestión de los clientes de Mercer Investments, o que pagan para que su fondo de inversión sea calificado a través de Mercer FundWatch.

Además, algunos gerentes de activos externos (o sus filiales) cuyas estrategias Mercer Investments califica,¹⁰

revisa o recomienda, pueden tener una participación significativa de MRSH securities bajo su control de forma periódica (por ejemplo, grandes gestores de activos), lo que podría crear un incentivo para asignar calificaciones favorables y asignar activos de clientes a dichos gerentes. Algunos gerentes de activos de terceros (o sus filiales) cuyas estrategias son calificadas, revisadas o recomendadas por Mercer Investments también son clientes de Mercer Investments o sus filiales. Por ejemplo, estas empresas pueden haber contratado a Mercer Investments o sus filiales para prestar servicios, adquirido licencias para utilizar el software y las plataformas patentadas de Mercer Investments o pagado para asistir a los foros de inversión global de Mercer Investments. Mercer Investments o sus filiales prestan servicios de consultoría o Investment Solutions a determinadas empresas matrices o filiales de gerentes que Mercer Investments o sus filiales utilizan o recomiendan. Los ingresos que Mercer Investments o sus filiales obtienen de estos gerentes de activos externos o sus filiales, en calidad de clientes, podrían crear un incentivo para recomendar a estos gerentes o sus estrategias con mayor preferencia que las de otros gerentes y, por lo tanto, potencialmente comprometer la capacidad de Mercer Investments para recomendarlos, seleccionarlos o darlos de baja de manera objetiva.

En situaciones limitadas, Mercer también actúa en calidad de subasesor de otros gerentes de activos y recibe una compensación de dichos gerentes (o directamente de los fondos subasesorados). Mercer no investiga ni califica estrategias para las cuales actúa como subasesor. Mercer tampoco recomienda o selecciona dichas estrategias para los clientes, aunque puede presentar estas estrategias a los clientes junto con otras estrategias calificadas pertinentes cuando serían adecuadas según las directrices y objetivos de inversión del cliente.

En conjunto con la prestación de servicios de Investment Solutions, Mercer Investments a veces selecciona y supervisa otros tipos de proveedores de servicios con los que Mercer Investments o sus filiales tienen otras relaciones comerciales, que incluyen relaciones con clientes, acuerdos de distribución o referencia, mantenimiento de registros o administración, o relaciones de subcontratación. Los beneficios comerciales obtenidos de estas relaciones podrían presentar un conflicto de interés para Mercer Investments en las decisiones de selección, supervisión y terminación con respecto a dichos proveedores de servicios.

Mitigación

- Mercer Investments sigue procesos documentados para calificar, recomendar o seleccionar las estrategias de un gerente de activos externo. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza global coherentes.
- Cuando sea relevante y apropiado, Mercer Investments restringe a los gerentes de activos externos que ha contratado en calidad discrecional en nombre de clientes para realizar transacciones en MRSH securities.
- Mercer Investments no incluye el estatus de un gerente de activos externo u otro proveedor de servicios como cliente de Mercer Investments o sus filiales, ni otras relaciones comerciales con un proveedor de servicios, como factor en su evaluación, selección o análisis de terminación de inversiones.
- Mercer Investments ha adoptado protocolos que deben seguirse al tratar con clientes estrategias de gerentes externos para los cuales actúa como subasesor. Estos protocolos incluyen divulgaciones que permiten a los clientes entender completamente el conflicto, así como la presentación de alternativas, para que los clientes puedan tomar una decisión fundamentada.
- Mercer Investments ha adoptado procesos de selección de proveedores que están razonablemente diseñados para proteger contra el trato preferencial hacia un gestor de activos externo u otro proveedor de servicios que también sea cliente de Mercer Investments o sus filiales.
- El equipo de investigación de gerentes de Mercer Investments, que también produce las calificaciones de Mercer FundWatch, no es responsable del éxito comercial del negocio de distribución de investigación y calificaciones de gerentes de Mercer Investments, y la remuneración del equipo de investigación de gerentes de Mercer Investments no está directamente vinculada a las ventas de dicha investigación. El equipo de investigación de gerentes se evalúa en función del rendimiento superior de sus estrategias con calificaciones altas, y no por las ventas de estos informes u otras actividades de ingresos o ventas relacionadas con la distribución de investigación o calificaciones de gerentes.

Participaciones en MRSH securities (títulos valores de MRSH)

Cuando lo permita la ley vigente y de conformidad un Fondo Mercer o con los objetivos de inversión del cliente,

ciertos fondos de inversión o carteras de clientes administrados por Mercer o sus gerentes de inversiones afiliados pueden tener participación en MRSH securities. Esto puede crear posibles conflictos, incluidos los siguientes:

1. Invertir en MRSH securities beneficia a MRSH sin considerar si la inversión es lo mejor para los clientes de Mercer Investments.
2. Potencial para un análisis menos riguroso de MRSH securities en comparación con el análisis realizado en inversiones de terceros.
3. Acceso a información confidencial de MRSH que podría influir en la compra o venta de MRSH securities en función de información no pública.
4. Participar en las votaciones por poder de forma que apoye los objetivos de MRSH sin tener en cuenta el mejor interés de los accionistas y/o de forma no coherente con la política de votación por poder de los fondos.

Mitigación

Mercer Investments ha implementado controles para mitigar estos conflictos:

- Mercer Investments o sus filiales no tienen permitido tomar posiciones activas directas en MRSH securities en Fondos Mercer gestionados activamente o en carteras de clientes.
- Cuando Mercer designa a un subgerente de inversiones externo para gestionar activamente Fondos Mercer o carteras de clientes, Mercer Investments no tiene permitido influir o solicitar al subgerente de inversiones que tome posiciones particulares en MRSH securities. Si lo permite la ley y/o reglamento aplicable, un subgerente de inversiones externo tiene permitido invertir en MRSH securities si de forma independiente considera que es en el mejor interés del Fondo Mercer o la cartera del cliente.
- Los Fondos Mercer o las carteras de clientes gestionados de forma pasiva tienen permitido mantener MRSH securities de conformidad con la ponderación en el índice que replican*¹.
- Los colegas de Mercer Investments están sujetos al Código de Conducta y a las políticas y procedimientos relacionados, que prohíben invertir o negociar en función de información material no pública, y reciben capacitación regular y recordatorios de boletines de cumplimiento a este respecto.
- Se espera que los gerentes de inversiones externos mantengan e implementen políticas y procedimientos de votación por poder que requieran que el gerente de inversiones vote los poderes de los clientes en el mejor interés de los clientes. Mercer Investments no busca influir en la votación por poder de los gerentes de inversiones afiliados o gerentes de inversiones externos en relación con la votación sobre MRSH securities.

Conflictos entre los intereses de los clientes y los empleados, sus familiares o relaciones personales significativas

Las circunstancias que involucran a los empleados de Mercer Investments, sus familiares o las personas con las que los empleados tienen relaciones personales significativas pueden dar lugar a conflictos de interés entre dichas personas y los clientes de Mercer Investments. Algunos ejemplos de estos conflictos pueden incluir:

- Acceso a información confidencial en una entidad corporativa en la que un empleado tiene o podría adquirir una participación personal.
- Beneficios personales recibidos de proveedores de servicios (p. ej., obsequios y entretenimiento).
- Las relaciones personales con el personal de un gerente de activos o proveedor de servicios podrían influir en la evaluación de un empleado de Mercer Investments sobre el gerente de activos o proveedor de servicios.
- Remuneración de las personas vinculadas a su logro de ciertos objetivos financieros, como objetivos de ingresos.
- Conflictos que surgen de que una persona ocupe roles fuera de Mercer Investments (p. ej., actuar como director en el consejo de gobierno de un negocio ajeno a Mercer Investments) además de su rol en Mercer

Investments.

Mitigación

- Mercer Investments cuenta con políticas, procedimientos y códigos para minimizar dichos conflictos, incluidos The Greater Good, Políticas de Negociación de Valores Personales, Políticas de Obsequios y Entretenimiento y Políticas sobre el Ejercicio de Cargos Directivos Externos.
- Mercer Investments sigue procesos documentados para calificar, recomendar o seleccionar las estrategias de un gerente de activos de terceros. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza global coherentes, independientemente de las conexiones personales entre los empleados.
- Mercer Investments ha adoptado procesos de selección de proveedores que están razonablemente diseñados para proteger contra el trato preferencial hacia un gerente de activos externo u otro proveedor de servicios cuyos empleados tengan conexiones personales con empleados de Mercer Investments.
- Se monitorea el cumplimiento de las políticas clave y se implementa la capacitación obligatoria para el personal.
- Mercer Investments opera un sistema formal de evaluación de desempeño y recompensas, diseñado para tener en cuenta muchos factores (por ejemplo, no solo el éxito en el logro de los objetivos comerciales o de ventas) cuando se determina la remuneración de una persona.

Conflictos entre los clientes de Mercer Investments

Mercer Investments tiene una base de clientes grande y diversa, algunos de los cuales compiten entre sí en la misma industria o sector o compiten entre sí por oportunidades de inversión limitadas. Mercer Investments reconoce que podría existir un incentivo para favorecer a los clientes que se perciben como más valiosos para Mercer Investments sobre otros que se perciben como menos valiosos. Mercer Investments también podría tener un incentivo para favorecer a Fondos Mercer sobre otras cuentas discrecionales de clientes.

Es probable que los clientes de Mercer Investments también tengan diferentes objetivos de inversión, requisitos reglamentarios y valores o preferencias, por ejemplo, en lo que se refiere a la inversión sostenible.

Mitigación

- Aunque Mercer Investments puede proporcionar investigación diferenciada o personalizada a distintos clientes, según las circunstancias individuales o a solicitud, Mercer Investments no diferencia entre clientes ni favorece a unos sobre otros en lo que respecta al momento de publicación de la información sobre calificaciones de investigación de gerentes a través de la plataforma MercerInsight.
- El proceso de toma de decisiones de inversión de Mercer Investments para los Fondos Mercer y otras cuentas discrecionales de clientes se lleva a cabo de conformidad con un proceso coherente, teniendo en cuenta los requisitos reglamentarios pertinentes y supervisado por comités de gestión de inversiones en la jurisdicción pertinente, cuyos miembros están capacitados en las obligaciones fiduciarias que se les deben a los clientes.
- Mercer Investments busca asignar oportunidades de inversión con capacidad limitada entre clientes de manera razonable y justa de acuerdo con una Política de Asignación Global, que toma en cuenta los servicios que Mercer Investments ha acordado proporcionar a sus clientes, sus objetivos individuales, obligaciones o estrategias de inversión, y otros factores relevantes.
- Al proporcionar servicios de ejecución, Mercer Investments tiene la obligación de lograr de forma coherente el mejor resultado para los clientes. Mercer Investments ha implementado políticas y procedimientos que tienen en cuenta las prioridades contrapuestas de cada cliente y orden (por ejemplo, precio, velocidad, liquidación, etc.) que reflejan la naturaleza del instrumento, las condiciones del mercado, las jurisdicciones disponibles, etc. y se utilizan para determinar el enfoque de ejecución. Por ejemplo, las órdenes de los clientes pueden agregarse, negociarse en momentos específicos del día, negociarse en orden aleatorio, diferirse, negociarse en tramos/lotes, etc.

- Mercer Investments aprovecha una amplia gama de recursos globales para desarrollar capital intelectual que puede implementarse a nivel local y de forma individualizada por cliente, para atender a cada cliente según su situación particular, teniendo en cuenta sus necesidades particulares, objetivos de inversión, consideraciones regulatorias y preferencias de solución.
- Mercer Investments cree que los clientes se benefician de la diversidad de opiniones y los juicios individualizados y, a veces subjetivos, de cada consultor con respecto a cada cliente. En consecuencia, el asesoramiento sobre inversiones se adapta a los objetivos individuales del cliente, lo que a veces dará como resultado un asesoramiento diferente o personalizado para diferentes clientes. Sin embargo, los colegas se basan en el mismo capital intelectual y recursos de inversión, y los resultados de los clientes se revisan por pares para lograr coherencia en la calidad del asesoramiento proporcionado a cada cliente.
- Además, se han implementado procesos estandarizados para permitir que Mercer Investments dedique el tiempo y los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones con cada cliente.

Si tiene alguna pregunta o desea obtener más información sobre temas específicos después de leer esta Declaración, comuníquese con su contacto de Mercer Investments.

© 2025 Marsh. Todos los derechos reservados.

¹ *Un fondo pasivo es un fondo que replica un índice, aunque aún puede tener ciertas características gestionadas activamente, como una capa de sostenibilidad. Si, debido a estas características gestionadas activamente, las participaciones del fondo se desvían de las participaciones del índice, las participaciones de títulos de MRSB reflejan cambios proporcionales al resto de las participaciones del fondo.