

Mercer Investments

# Declaración sobre conflictos de intereses

Marzo de 2023

# Contenido

1. Introducción.....	1
2. Definiciones.....	2
3. Concientización sobre conflictos.....	3
4. Tipos de conflictos.....	4
5. Conflictos específicos.....	5
• Conflictos entre Mercer y sus clientes.....	5
- Acuerdos de tarifas con clientes.....	5
• Conflictos que surgen de múltiples líneas de negocios o entidades legales dentro de Mercer o Marsh McLennan.....	6
- Servicios y soluciones.....	6
- Disponibilidad de la investigación del administrador de activos.....	8
- Emisión de ciertos valores.....	9
- Acuerdos con administradores de activos y otros proveedores de servicios.....	9
• Conflictos entre los intereses de los clientes y empleados, sus familiares o relaciones personales significativas.....	10
• Conflictos entre los clientes de Mercer Investments.....	11

# 1

## Introducción

Mercer es líder mundial en consultoría de salud, patrimonio y carreras profesionales. Mercer ayuda a clientes de todo el mundo a mejorar la salud, el patrimonio y el rendimiento de su activo más vital: su gente. Mercer es una división de Marsh & McLennan Companies, Inc. (NYSE: MMC). Mercer se ha dedicado a satisfacer las necesidades de los clientes por más de 70 años.

Mercer's Wealth es un proveedor internacional líder de servicios de inversión y jubilación.

Los servicios de inversión proporcionados por el segmento de Inversiones de la empresa Mercer's Wealth ("Mercer Investments") incluyen proveer investigación, herramientas analíticas y asesoramiento de inversión, así como la implementación de asesoramiento de inversión, incluida la administración discrecional de carteras de inversión y fondos de inversión. Esta Declaración resume los conflictos de intereses generales que Mercer ha identificado con respecto a Mercer Investments y describe cómo Mercer los gestiona y los mitiga. 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 tiene la intención de abordar, ni aborda, todos los conflictos de intereses en cada país o región donde Mercer presta servicios de inversión y no tiene la intención de prevalecer sobre las declaraciones de conflictos de intereses separadas emitidas por Mercer para satisfacer las reglamentaciones locales. Tampoco pretende cubrir conflictos de intereses que puedan relacionarse con su relación con otras líneas de negocios o segmentos de Mercer o Marsh McLennan.

Los conflictos de intereses, reales o aparentes, son casos en los que una persona o firma tiene un incentivo para servir al interés de uno a expensas de otro. Algunos de estos conflictos son inherentes a cualquier empresa de servicios profesionales grande y diversificada, mientras que otros surgen de la naturaleza de los servicios que Mercer ofrece a los clientes. Mercer se compromete a realizar negocios de manera ética y transparente. Mercer busca manejar estos conflictos principalmente con políticas y procedimientos que están diseñados para proteger los intereses del cliente, así como a través de la divulgación. Además, las relaciones con los clientes de Mercer se verían socavadas por el riesgo de resultados de inversión por debajo del estándar a través de la toma de decisiones basada en factores que no sean procesos de inversión y el mejor pensamiento.

Si tiene alguna pregunta o desea obtener más información sobre temas específicos después de leer este documento, llame a su contacto en Mercer.

## 2

# Definiciones

Los términos utilizados en esta Declaración de Conflictos de Intereses tienen el siguiente significado:

“Investment Solutions” (anteriormente, Delegated Solutions”) se refiere a los servicios de administración de inversiones proporcionados por Mercer, donde generalmente Mercer ejerce autoridad discrecional sobre la cartera de un cliente o una parte de esta.

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

“Mercer” se refiere a un negocio de Marsh McLennan que opera a través de varias entidades legales en todo el mundo.

“Fondo de Mercer” se refiere a un fondo de inversión organizado y administrado por una entidad de Mercer.

“Mercer Wealth” se refiere a la línea de negocios de Mercer que provee servicios de inversión y jubilación.

### 3

## Concientización sobre conflictos

La identificación, prevención o administración, y mitigación de los conflictos de intereses es un proceso continuo. Mercer cree que crea un entorno consciente de los conflictos a través de sus procesos de gobernanza y supervisión, comunicaciones con los clientes, revisiones de divulgación, procedimientos de revisión por los compañeros y su capacitación continua, monitoreo y pruebas. Los elementos fundamentales de este proceso son los siguientes:

- *Código de Conducta:* los empleados deben cumplir con el Código de Conducta de Marsh McLennan, [El bien mayor \(The Greater Good\)](#), como condición de empleo. El bien mayor tiene requisitos y pautas claros para tratar asuntos éticos, incluidos los conflictos de intereses.
- *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 al recibir obsequios, comidas o entretenimiento.
- *Obligaciones de confidencialidad:* se informa a los empleados sobre sus obligaciones de proteger la confidencialidad del cliente y de cumplir con las leyes y regulaciones sobre uso de información privilegiada y temas relacionados.
- *Informes de inversiones personales:* ciertos empleados de Mercer Wealth también están sujetos a políticas que rigen sus inversiones personales según lo exige la ley aplicable que, en general, requieren que ciertas inversiones personales se informen o autoricen previamente, cuando corresponda.
- *Directores y puestos externos:* los empleados deben solicitar aprobación antes de aceptar y ocupar puestos fuera de Mercer y que creen posibles conflictos de intereses.
- *Proceso de investigación y calificaciones:* los investigadores y el personal relevante operan bajo políticas y pautas y reciben capacitación destinada a proteger la integridad del proceso de investigación de inversiones y calificaciones. La investigación representa la opinión propia del especialista o del equipo sobre una estrategia o tema, independientemente de las relaciones comerciales de Mercer o Marsh McLennan..

## 4

# Tipos de conflictos

Pueden surgir conflictos, por ejemplo, entre:

- Mercer y sus clientes
- Líneas de negocios o entidades legales dentro de Mercer o Marsh McLennan
- Dirección o empleados de Mercer y clientes de Mercer
- Clientes o grupos de clientes

Pueden ocurrir conflictos de intereses, por ejemplo:

- A través de la obtención de mayores ingresos o ganancias de ciertos tipos de acuerdos con clientes, incluso a través proveer una solución más compleja y de mayor costo para los clientes cuando hay una solución más simple y de menor costo disponible.
- Desde las relaciones que Mercer tiene con proveedores de servicios o productos hasta sus clientes, incluidos los acuerdos de honorarios o comisiones.
- Debido a la recepción de información confidencial.
- A través de la remuneración relacionada con el desempeño pagada a los empleados de Mercer.
- A través de relaciones personales que los empleados de Mercer tienen con sus clientes o proveedores de servicios.
- Obsequios o entretenimiento proporcionados a clientes o posibles clientes, o recibidos por el personal de proveedores de servicios actuales o posibles en el futuro.
- Debido a empleados que ocupan puestos fuera de Mercer.

## 5

# Conflictos específicos

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

## Conflictos entre Mercer y sus clientes

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

### Acuerdos de tarifas con clientes

Mercer 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 en función del tiempo, comisiones, honorarios en función de los activos bajo asesoramiento o administración, y honorarios con ajustes por desempeño.

Las Investment Solutions de Mercer se implementan mediante administradores de activos externos. Mercer busca negociar la tarifa más baja posible dadas las circunstancias con los administradores de activos externos utilizados en sus productos y servicios de Soluciones de inversión.

En ciertas jurisdicciones, Mercer implementa sus Investment Solutions mediante el uso de los Fondos de Mercer. Mercer recibe un cargo de ciertos Fondos de Mercer, lo que podría crear el incentivo para ofrecer, recomendar o seleccionar un Fondo de Mercer sobre otro o sobre fondos de terceros.

Dependiendo de las preferencias del cliente, Mercer tiene acuerdos de honorarios con algunos clientes de Investment Solutions que dan como resultado un honorario pagado a Mercer que se desglosa en (y además de) los honorarios de administración de inversiones pagados por Mercer a administradores externos de activos. Mercer se refiere a este acuerdo como “honorario neto” u “honorario no agrupado”. Mercer tiene acuerdos de honorarios con otros clientes de Investment Solutions que resultan en un honorario pagado a Mercer que incluye los honorarios por la administración de inversiones pagados por Mercer a administradores externos de activos. Mercer se refiere a este acuerdo como “honorario bruto” u “honorario agrupado”. En un acuerdo de honorarios brutos, Mercer se beneficiaría al seleccionar clases de activos o administradores externos de activos con los que Mercer haya negociado un honorario más bajo o un acuerdo de descuento por volumen (es decir, el honorario pagadero al administrador disminuye a medida que aumenta la cantidad de activos bajo administración con ese administrador). Mercer también podría tener un incentivo para seleccionar administradores externos de activos basándose principalmente en los honorarios de esos administradores.

## Mitigación

- Mercer sigue procesos documentados para investigar, calificar, recomendar o seleccionar administradores externos de activos, utilizando múltiples factores y no solo en función de las tarifas. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza coherentes para todos los servicios.
- Los acuerdos de honorarios de Mercer se describen claramente en los documentos de información o en los acuerdos con los clientes y están estructurados para cumplir con la ley aplicable. Mercer busca estructurar acuerdos de tarifas con los clientes y Fondos de Mercer para eliminar el incentivo de recomendar un Fondo de Mercer sobre otro o un fondo de terceros, por ejemplo, mediante el uso de exenciones de tarifas o créditos. Si Mercer recibe un honorario de un cliente y un honorario de un Fondo de Mercer en el que invierte el cliente, dichos honorarios se informarán al cliente. En ciertos casos, se le puede pedir a un cliente que reconozca o apruebe la inversión en el Fondo de Mercer, por ejemplo, mediante autorización en un acuerdo de administración de inversiones entre Mercer y el cliente.
- Al tomar decisiones o recomendaciones de asignación de activos o financiamiento, Mercer considera varios factores únicos para las necesidades y los objetivos de inversión de cada cliente, las circunstancias financieras, las tolerancias al riesgo y el perfil de rendimiento y riesgo a largo plazo de diversas clases de activos. Además, el cliente generalmente proporciona a Mercer parámetros para la asignación de activos o de riesgo dentro de los cuales se debe administrar su cuenta; estos no se pueden cambiar sin el consentimiento del cliente.
- Mercer generalmente establece y revisa regularmente los objetivos de rendimiento y riesgo con sus clientes.

## Conflictos que surgen de múltiples líneas de negocios o entidades legales dentro de Mercer o Marsh McLennan

### Servicios y soluciones

Mercer Investments ofrece a los clientes una serie de servicios y soluciones que van desde asesoramiento sobre asignación de activos, clases de activos, estrategias de inversión, inversiones específicas y proveedores de inversiones, que incluyen recomendaciones de los administradores, hasta la implementación de recomendaciones de inversión o acuerdos de administración de inversiones discrecionales. El negocio de Investment Solutions de Mercer busca incorporar las mejores ideas de Mercer en relación con la gestión de inversiones y, en algunas situaciones, proveer esos servicios junto con las mejores ideas de Mercer en áreas de gestión no relacionadas con inversiones. Algunos ejemplos de dichas soluciones incluyen la implementación de consultoría y el servicio dinámico de eliminación de riesgos de Mercer. En algunas jurisdicciones, Mercer proporciona una plataforma para acceder a carteras de administradores. Estas soluciones, que generalmente utilizan Fondos Mercer, pueden crear un conflicto entre los intereses de Mercer y los intereses de los clientes.

Cuando un cliente elige trabajar con Mercer como cliente de Soluciones de inversión, Mercer generalmente obtendrá más ingresos o ganancias que si el cliente eligiera recibir servicios en virtud de una relación de asesoramiento únicamente en su lugar. Esto podría crear un incentivo para que los colegas de Mercer presenten Investment Solutions a los clientes y

posibles clientes de manera inapropiada. Además, Mercer considera las contribuciones generales de los colegas a los nuevos objetivos comerciales al determinar la compensación, y ciertos empleados de Mercer y compañías afiliadas cumplen con los requisitos para recibir una compensación de incentivo directo como resultado de remitir posibles clientes a Investment Solutions según lo permitan las leyes locales aplicables, cada uno de los cuales podría crear un incentivo similar para estos empleados.

Además, al analizar posibles ofertas de servicios con un cliente, Mercer normalmente no recomendaría el uso de los servicios de inversión de otro proveedor, cuando Mercer proporciona dichos servicios.

Si un cliente hace la transición de una relación de solo asesoramiento a Investment Solutions, Mercer puede continuar brindando servicios de asesoramiento como parte componente de sus Investment Solutions. Esto podría crear un posible conflicto si Mercer evaluara su propia oferta de Investment Solutions en comparación con las ofertas de otros proveedores de soluciones similares como parte de los servicios de asesoramiento continuos. Sin embargo, como se indica a continuación, es política de Mercer no evaluar sus propios servicios o rendimiento.

Cuando un cliente contrata a Mercer para que proporcione servicios de inversión y no de inversión (p. ej., asesoramiento sobre la gestión del riesgo de pensiones a través de adquisiciones de rentas vitalicias y estrategias similares) al mismo tiempo, esto podría crear un incentivo para que Mercer proporcione el asesoramiento que espera que dé lugar a que un cliente mantenga, prolongue o aumente los servicios de inversión, a fin de aumentar los ingresos para Mercer.

## Mitigación

- Mercer ha adoptado protocolos que deben seguirse al presentar Investment Solutions a los clientes. Estos protocolos incluyen información para permitir que los clientes comprendan plenamente la diferencia entre trabajar con Mercer bajo un enfoque de asesoramiento únicamente y bajo un enfoque de Investment Solutions, para que los clientes puedan tomar una decisión informada.
- Es política de Mercer que las Investment Solutions y los Fondos de Mercer solo se ofrezcan a un cliente si Mercer considera razonablemente que sería apropiado para las necesidades del cliente.
- Se proporcionan a los clientes información clara con respecto a los cargos y servicios antes de la aceptación.
- Mercer también ha adoptado protocolos que deben seguirse para que sus empleados o los de sus filiales sean elegibles para recibir una compensación directa por remitir clientes potenciales a Investment Solutions, lo que incluye exigir que el colega remitente proporcione información por escrito al cliente potencial que describa la compensación por referencia que el colega recibirá si el cliente potencial se convierte en cliente de Investment Solutions. Los empleados de Wealth no son elegibles para recibir una compensación de incentivo directo por referir clientes existentes a quienes prestan servicios de asesoramiento en inversiones. Además, al considerar las contribuciones generales de un colega a los nuevos objetivos comerciales para determinar la remuneración general de una persona, Mercer opera un sistema formal de evaluación y

recompensa del desempeño, diseñado para tener en cuenta muchos factores (es decir, no solo el éxito en el logro de los objetivos de desarrollo comercial).

- Cuando se prestan servicios de asesoramiento como componente de Investment Solutions, la naturaleza del asesoramiento proporcionado difiere del tipo de asesoramiento que Mercer prestó previamente a un cliente en virtud de una relación solo de asesoramiento. En particular, los comentarios sobre el rendimiento y el asesoramiento 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. Mercer no evaluará sus propios servicios o rendimiento en comparación con otros proveedores de servicios.
- Cuando se considere apropiado, Mercer establece barreras de información entre los equipos de Mercer que prestan servicios separados al mismo cliente (o a clientes relacionados), de acuerdo con la ley aplicable y teniendo en cuenta los mejores intereses del cliente.

## Disponibilidad de la investigación del administrador de activos

Mercer podría tener un incentivo para proporcionar su investigación sobre administradores externos de activos a ciertos clientes o a equipos de consultoría o soluciones de inversión antes de dar la misma información a otros clientes de Mercer. Algunos ejemplos de información potencialmente valiosa incluyen un cambio en la calificación de Mercer de una estrategia de inversión ofrecida por un administrador externo de activos o la capacidad de un administrador para aceptar inversiones nuevas en una estrategia o fondo en particular.

En ciertos países de Asia, Mercer ofrece Mercer FundWatch™, un servicio de calificaciones disponible públicamente en la web basado en la investigación global de Mercer sobre administradores externos de activos. 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 generalmente le pagarán a Mercer para que revise y califique su fondo y pueden elegir que se publique la calificación. Dado que se espera que las empresas cuyos fondos reciban calificaciones más bajas tengan menos probabilidades de pagar para que sus fondos que aparezcan en la lista, y dado que dichas empresas pueden no estar inclinadas a expandir sus relaciones comerciales con Mercer, Mercer podría tener un incentivo para proporcionar calificaciones más altas a las empresas con fondos que participan en Mercer FundWatch.

## Mitigación

- Mercer pone a disposición de todos los suscriptores y usuarios de MercerInsight (interna y externamente) la investigación de administrador nueva o actualizada al mismo tiempo, publicándola en la base de datos. La investigación incluye esa información como artículos de noticias sobre un administrador externo de activos, decisiones del equipo de investigación de administración para cambiar la calificación de la estrategia de un administrador, e información sobre la capacidad de un administrador para aceptar nuevas inversiones.
- La investigación de administrador de Mercer y las actividades de calificación de fondos de Mercer FundWatch siguen un proceso de diligencia debida uniforme y consistente para determinar las calificaciones de los administradores externos de activos (y en el

caso de Mercer FundWatch, las calificaciones de fondos), incluida la revisión de colegas y la ratificación final de las calificaciones por parte de comités designados.

- El equipo de investigación del administrador de Mercer, que también produce las calificaciones de Mercer FundWatch, es independiente y distinto del personal de Mercer que es responsable del éxito financiero de la investigación del administrador de Mercer y la distribución de calificaciones, y la remuneración del equipo de investigación del administrador de Mercer no está directamente vinculada a las ventas de esa investigación. El personal de investigación del administrador se evalúa en cuanto al desempeño superior de sus estrategias altamente calificadas, y no mediante las ventas de estos informes u otras actividades de ingresos o ventas relacionadas con la distribución de la investigación o calificaciones del administrador.

## 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 al seguro (insurance-linked securities, “ILS”, y cada uno de ellos un “ILS”). Los ILS son bonos emitidos por entidades de seguros o reaseguros a través de los cuales los inversionistas participan en seguros de riesgo a cambio de una prima establecida.

Esta actividad puede dar lugar a un conflicto o a la apariencia de un conflicto si Mercer recomienda que un cliente invierta 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 esté involucrada en la emisión. De manera similar, los administradores de activos contratados por Mercer para administrar los Fondos de Mercer 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 en el que una filial de Mercer esté involucrada en la emisión.

## Mitigación

- La función de una filial de Mercer en relación con cualquier ILS, u otro título valor en el que la filial de Mercer esté involucrada en la emisión, se divulgará en el material de oferta para dicho ILS u otro valor.
- Mercer sigue procesos documentados para calificar, recomendar o seleccionar las estrategias de un administrador de activos externo. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza global coherentes. La inversión en cualquier emisión de valores en particular no está en consideración en el proceso de calificación de Mercer.

## Acuerdos con administradores de activos y otros proveedores de servicios

Mercer podría tener un incentivo para asignar calificaciones favorables y asignar activos del cliente a ciertos administradores externos de activos en función de los acuerdos de honorarios vigentes entre Mercer y el administrador. Por ejemplo, Mercer tendría un incentivo para favorecer a los administradores externos de activos que proporcionan descuentos por volumen basados en el monto de los activos de los clientes de Mercer bajo su administración, o que pagan para que su fondo de inversión sea calificado a través de Mercer FundWatch.

Además, algunos administradores de activos externos (o sus filiales) cuyas estrategias Mercer califica, revisa o recomienda también son clientes de Mercer o sus filiales. Por ejemplo, estas firmas pueden haber contratado a Mercer o a sus filiales para que presten servicios, comprado licencias para usar el software y las bases de datos de propiedad exclusiva de Mercer o pagado para asistir a los Foros de inversión global de Mercer. Mercer o sus afiliadas proporcionan consultoría o Investment Solutions a ciertas compañías matrices o afiliadas de gerentes que son recomendadas o utilizadas por Mercer o sus afiliadas a nivel mundial. Los ingresos que Mercer o sus filiales obtienen de estos administradores externos de activos o sus filiales, como clientes, podrían crear un incentivo para recomendar a estos administradores o sus estrategias más que las de otros administradores, lo que podría afectar la capacidad de Mercer de seleccionarlos o rescindirlos objetivamente.

Junto con la prestación de servicios de Investment Solutions, Mercer a veces selecciona y supervisa otros tipos de proveedores de servicios con los que Mercer o sus filiales tienen otras relaciones comerciales, incluidas las relaciones con clientes, acuerdos de distribución o derivación, mantenimiento o administración de registros o relaciones de subcontratación. Los beneficios comerciales recibidos de estas relaciones podrían presentar un conflicto de intereses para Mercer en las decisiones de selección, supervisión y rescisión con respecto a dichos proveedores de servicios.

## Mitigación

- Mercer sigue procesos documentados para calificar, recomendar o seleccionar las estrategias de un administrador de activos externo. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza global coherentes.
- Mercer no considera el estado de un administrador externo de activos u otro proveedor de servicios como cliente de Mercer o sus filiales, u otras relaciones comerciales con un proveedor de servicios, en ningún momento durante el proceso de evaluación, selección o rescisión de la inversión.
- Mercer ha adoptado procesos de selección de proveedores que están razonablemente diseñados para proteger contra el trato preferencial a un administrador externo de activos u otro proveedor de servicios que también sea cliente de Mercer o sus filiales.
- El equipo de investigación del administrador de Mercer, que también produce las calificaciones de Mercer FundWatch, es independiente y distinto del personal de Mercer que es responsable del éxito financiero de la investigación del administrador de Mercer y la distribución de calificaciones, y la remuneración del equipo de investigación del administrador de Mercer no está directamente vinculada a las ventas de esa investigación. El personal de investigación del administrador se evalúa en cuanto al desempeño superior de sus estrategias altamente calificadas, y no mediante las ventas de estos informes u otras actividades de ingresos o ventas relacionadas con la distribución de la investigación o calificaciones del administrador.

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

Las circunstancias que involucren a los empleados de Mercer, sus familiares o personas con las que los empleados tengan relaciones personales significativas pueden dar lugar a

conflictos de intereses entre dichas personas y los clientes de Mercer. Los ejemplos de dichos conflictos pueden incluir:

- Acceso a información confidencial en una entidad corporativa en la que un empleado tiene o podría adquirir una participación accionaria personal.
- Beneficios personales recibidos de proveedores de servicios, p. ej., regalos y entretenimiento.
- Las relaciones personales con el personal de un administrador de activos o proveedor de servicios podrían influir en la evaluación del administrador de activos o proveedor de servicios por parte de un empleado de Mercer.
- Remuneración de personas vinculadas a su logro de ciertos objetivos financieros, como objetivos de ingresos.
- Conflictos que surgen de una persona que desempeña puestos fuera de Mercer (por ejemplo, desempeñarse como director en una junta de una empresa que no es de Mercer) además de su puesto en Mercer.

### **Mitigación**

- Mercer cuenta con políticas, procedimientos y códigos para minimizar dichos conflictos, que incluyen The Greater Good, Políticas de operaciones con títulos valores personales, Políticas de obsequios y entretenimiento y Políticas sobre cargos directivos externos.
- Mercer sigue procesos documentados para calificar, recomendar o seleccionar las estrategias de un administrador de activos externo. Estos procesos siguen prácticas de gobernanza global coherentes, independientemente de cualquier conexión personal entre los empleados.
- Mercer ha adoptado procesos de selección de proveedores que están razonablemente diseñados para proteger contra el trato preferencial para un administrador externo de activos u otro proveedor de servicios cuyo(s) empleado(s) tenga conexión(es) personal(es) con el/los empleado(s) de Mercer.
- Se controla el cumplimiento de las políticas clave y se implementa capacitación obligatoria para el personal.
- Mercer opera un sistema formal de evaluación y recompensa del desempeño, diseñado para tener en cuenta muchos factores (es decir, no solo el éxito en el logro de los objetivos de ventas) al determinar la remuneración de una persona.

### **Conflictos entre los clientes de Mercer Investments**

Mercer tiene una base de clientes amplia 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 reconoce que podría haber un incentivo para favorecer a los clientes que se perciben que son más valiosos para Mercer que a otros que se perciben como menos valiosos. Mercer también podría tener un incentivo para favorecer Fondos de Mercer por sobre otras cuentas discrecionales de clientes.

También es probable que los clientes de Mercer tengan diferentes objetivos de inversión, requisitos normativos y valores o preferencias, por ejemplo, en lo que respecta a inversión sostenible.

## Mitigación

- Si bien Mercer puede proporcionar investigaciones diferentes o personalizadas a diferentes clientes, según las circunstancias individuales o a pedido, Mercer no diferencia ni favorece a ciertos clientes por sobre otros con respecto al momento de la divulgación de la información de calificaciones de investigación del administrador, a través de la plataforma MercerInsight.
- El proceso de toma de decisiones de inversión de Mercer para los Fondos de Mercer y otras cuentas de clientes discrecionales se lleva a cabo de conformidad con un proceso consistente, teniendo en cuenta los requisitos regulatorios relevantes, y supervisado por comités de gobernanza discrecionales en la jurisdicción relevante, cuyos miembros están capacitados en las obligaciones fiduciarias hacia los clientes.
- Mercer busca asignar oportunidades de inversión limitadas entre los clientes de manera razonable y justa, de conformidad con una política de Asignación Global, que tiene en cuenta los servicios que Mercer ha acordado proporcionar a sus clientes, sus objetivos individuales, mandatos y/o estrategias de inversión, y otros factores relevantes.
- Mercer Investments se basa en una amplia gama de recursos globales para desarrollar capital intelectual que pueda implementarse localmente, y cliente por cliente, para cumplir con cada cliente donde se encuentre, teniendo en cuenta sus necesidades particulares de soluciones, objetivos de inversión, consideraciones regulatorias y preferencias.
- Mercer cree que los clientes se benefician de la diversidad de opiniones y de los juicios individualizados, y a veces subjetivos, de cada consultor con respecto a cada cliente. En consecuencia, el asesoramiento en inversiones se adapta a los objetivos individuales del cliente, lo que a veces dará lugar a un asesoramiento diferente o personalizado a diferentes clientes. Sin embargo, existen procesos estandarizados para permitir que Mercer dedique el tiempo y los recursos necesarios para cumplir con sus obligaciones con cada cliente.

Si desea obtener más información, avise a su contacto habitual en Mercer.



**Mercer (US) LLC.**  
1166 Avenue of the Americas  
Nueva York, NY 10036  
[www.mercer.com](http://www.mercer.com)

© 2023 Mercer (US) LLC. Todos los derechos reservados.