

WHITECROSS INVESTMENTS LIMITED - Código de Conducta (extracto de la versión 04/25)

ESG

No Consideración de los Impactos Adversos de la Sostenibilidad

Según los Artículos 4 y 6 del SFDR, las entidades financieras deben divulgar la integración de criterios de riesgo inherentes a la sostenibilidad (riesgos ESG) y los impactos adversos principales en los factores de sostenibilidad. Hasta la fecha, Whitecross Investments Limited ha decidido no integrar criterios de riesgo ESG ni considerar los impactos adversos principales en los factores ESG debido a las estrategias utilizadas en los procesos de asesoramiento/gestión. Whitecross Investments Limited está evaluando continuamente la integración de criterios de sostenibilidad y los impactos adversos principales en sus estrategias.

Si necesita más información sobre este tema, por favor envíe un correo electrónico a malta@whitecross-holding.com.

CONFLICTO DE INTERESES

1. Conflicto de intereses

Las Reglas de Servicios de Inversión para los Proveedores de Servicios de Inversión (las "Reglas") emitidas por la Autoridad de Servicios Financieros de Malta ("MFSA") establecen obligaciones regulatorias impuestas a los titulares de licencias con respecto a la gestión de conflictos de interés.

El propósito de este documento es proporcionar información sobre la política de la Compañía en cuanto a los Conflictos de Interés y el enfoque para gestionar de manera justa cualquier conflicto de interés tanto para la Compañía (incluidos sus directivos y empleados) como para los clientes y las contrapartes relacionadas, según lo requieren las Reglas. Este documento establece los arreglos organizativos y administrativos efectivos que se han implementado para identificar, prevenir,

Whitecross Investments Ltd.
4th Floor, Kingsway Palace, Republic Street, Valletta VLT-1115, MALTA
Tel. +356 20330345 email. george.tsaousis@whitecross-holding.com

gestionar y monitorear todos los conflictos de interés que conllevan un riesgo potencial de daño a los intereses de los clientes.

La estructura y las actividades de la Compañía deben organizarse en todo momento de manera que se minimice el riesgo de conflictos de interés entre la Compañía y sus clientes, así como entre los clientes de la Compañía. Si no se pueden evitar los conflictos de interés, la Compañía debe garantizar que los intereses del cliente tengan prioridad sobre los intereses de la Compañía y que ningún cliente individual sea favorecido injustamente en detrimento de otros clientes. El Consejo de Administración de la Compañía y el Oficial de Cumplimiento serán responsables de identificar los conflictos de interés potenciales de manera continua.

2. Definición de conflicto de intereses

Un conflicto de interés es una situación en la que la Compañía, cualquiera de sus directivos o empleados, o cualquier persona asociada con la Compañía está en una posición para explotar los procedimientos de una transacción en una capacidad profesional u oficial de alguna manera, ya sea para beneficio corporativo o personal.

Los conflictos de interés incluyen situaciones en las que la Compañía, cualquiera de sus directivos o empleados, o cualquier persona asociada con la Compañía:

- Probablemente obtendrán una ganancia financiera, o evitarán una pérdida financiera a expensas de un cliente;
- Tienen un interés distinto al del cliente en el resultado de una transacción realizada en nombre del cliente;
- Tienen un interés financiero u otro incentivo para favorecer a un cliente sobre otro;
- Llevan a cabo el mismo negocio o están involucrados en el mismo negocio que el cliente;
- Reciben pagos u otras formas de incentivo de alguien que no sea el cliente y que no sea una comisión acordada contractualmente o una tarifa estándar.

La Compañía puede enfrentar otros conflictos, como conflictos de negociación e inversión. Estos incluyen:

- Operaciones de cuenta personal por parte del personal en valores negociados para los clientes;

Whitecross Investments Ltd.
4th Floor, Kingsway Palace, Republic Street, Valletta VLT-1115, MALTA
Tel. +356 20330345 email. george.tsaousis@whitecross-holding.com

- Asignación de transacciones y oportunidades de inversión entre diferentes clientes;
- Favorecer a algunas contrapartes sobre otras en la ejecución de transacciones;
- Otras formas de incentivo;
- Tener una posición en conflicto en valores o adoptar estrategias de negociación contradictorias para diferentes clientes de modo que las operaciones para un cliente puedan perjudicar a otro.

Los conflictos de interés pueden surgir entre:

- La Compañía, incluidos sus titulares de funciones clave, empleados o cualquier persona vinculada directa o indirectamente a la Compañía por control, y el cliente;
- Dos clientes de la Compañía.

3. Medidas sobre conflictos de intereses – Prevención y gestión

La Compañía debe mantener y operar medidas operativas y administrativas efectivas diseñadas para identificar, prevenir, gestionar y monitorear los conflictos de interés, asegurando que ninguno de sus clientes se vea afectado por un conflicto de interés potencial.

Para prevenir que los conflictos de interés afecten negativamente los intereses de sus clientes, la Compañía garantizará que la persona en conflicto que participe en actividades involucrando un conflicto de interés, realice esas actividades de manera independiente.

La Compañía siempre emplea y trabaja con proveedores de servicios para mejorar sus operaciones y la segregación de funciones.

Ejecución Óptima: La Compañía ha establecido políticas y procedimientos para garantizar que todas las transacciones se ejecuten de una manera que priorice el mejor interés del cliente, conforme a los requisitos regulatorios.

Regalos, Entretenimiento: Puede surgir un conflicto de interés cuando un miembro del equipo recibe u ofrece un regalo, entretenimiento o algo de valor que constituya un incentivo inapropiado para que un miembro del equipo, un proveedor de servicios externo o un cliente actúe de cierta manera. No se permite la aceptación de regalos,

entretenimiento o cualquier cosa de valor por parte de los miembros del equipo, a menos que sean razonables, proporcionales y para un propósito comercial legítimo. Los miembros del equipo tienen prohibido ofrecer, dar, proporcionar, exigir o recibir regalos, entretenimiento u otras cosas de valor como medio inapropiado para obtener, retener o adjudicar negocios o asegurar o conferir una ventaja.

Los nuevos tipos de tarifas, comisiones o beneficios no monetarios deben ser claramente comunicados al Oficial de Cumplimiento antes de la provisión de tal servicio en relación con la tarifa o comisión.

Lo siguiente debe mantenerse archivado como evidencia de que las tarifas, comisiones o beneficios no monetarios pagados o recibidos por la Compañía están diseñados para mejorar la calidad del servicio relevante al Cliente:

- Mantener una lista interna de todas las tarifas, comisiones y beneficios no monetarios recibidos por la Compañía de un tercero en relación con la provisión de servicios; y
- En esa lista, la Compañía debe registrar cómo las tarifas, comisiones y beneficios no monetarios pagados o recibidos por la Compañía tienen la intención de usarse para mejorar la calidad del servicio brindado al cliente y los pasos tomados para no afectar el deber de la Compañía de actuar con honestidad, equidad y profesionalismo de acuerdo con los mejores intereses del Cliente.

Inducciones: Las inducciones podrían crear un conflicto de interés cuando el pago o la recepción de la inducción distraiga a la Compañía de sus obligaciones de servir los mejores intereses de su cliente. Para monitorear de cerca los posibles escenarios de conflicto de interés con respecto a las inducciones, la Compañía ha establecido políticas, procedimientos y controles que todos los miembros del equipo relevante deben cumplir.

Remuneración: La Compañía adopta una Política de Remuneración que establece las bases para el pago de remuneraciones fijas y, cuando sea relevante, variables.

La Compañía debe eliminar cualquier vínculo directo entre los pagos, incluida la remuneración de los directivos o los ingresos generados por diferentes directivos que estén principalmente involucrados en otra actividad, donde pueda surgir un conflicto de interés con respecto a esas actividades.

Aquí tienes una traducción precisa y profesional al español del texto que proporcionaste:

Operaciones del Personal: La Empresa también cuenta con un Procedimiento de Operaciones del Personal que establece las normas respecto a las operaciones en cuentas personales por parte de los gestores de cartera y el personal. Dicho procedimiento prohíbe conductas inapropiadas por parte de los miembros del equipo, estableciendo como norma general que las órdenes de los clientes deben tener prioridad sobre las operaciones por cuenta propia.

Agentes Vinculados: Cuando corresponda, la Empresa debe asegurarse de que sus Agentes Vinculados no participen en actividades que puedan generar un conflicto de interés que resulte perjudicial para la Empresa o para sus clientes.

Actividades Empresariales Externas: Los miembros del equipo deben estar atentos a cualquier actividad externa que, en caso de ser realizada, pudiera generar un conflicto de interés con los intereses de la Empresa o de sus clientes.

En relación con lo anterior, al momento de incorporarse a la Empresa, el funcionario o empleado, según corresponda, deberá proporcionar una divulgación completa y por escrito de sus intereses, tales como relaciones y cargos ocupados, que pudieran dar lugar a un posible conflicto de interés. Esta divulgación por escrito se archivará y se actualizará según sea necesario.

Durante reuniones o actividades relacionadas con la toma de decisiones, cualquier Director o miembro del Comité de Inversiones deberá divulgar cualquier interés en una transacción que pudiera suponer un conflicto entre los intereses de la Empresa y los del propio Director o miembro del Comité de Inversiones, o bien un conflicto entre los intereses de dos organizaciones con las que dicho Director o miembro del Comité esté vinculado. Una vez realizada la divulgación y antes de discutir el asunto, esa persona podrá ser invitada a abandonar la sala, y no participará en la discusión ni en la toma de decisiones relacionada con el tema. Cualquier divulgación de este tipo y la acción subsiguiente serán registradas en el acta.

Los miembros de la Empresa también deben evaluar su posición tanto a nivel del Grupo como a nivel de la Empresa, lo que podría dar lugar a conflictos potenciales dentro de la estructura y en relación con diversas actividades comerciales. En este sentido, se deberá informar al Oficial de Cumplimiento.

Whitecross Investments Ltd.
4th Floor, Kingsway Palace, Republic Street, Valletta VLT-1115, MALTA
Tel. +356 20330345 email. george.tsaousis@whitecross-holding.com

Si algún Director, miembro del Comité de Inversiones, gestor de cartera, empleado u otro funcionario de la Empresa tiene inquietudes respecto a un conflicto de interés, se le alienta a discutir el asunto con el Oficial de Cumplimiento.

Los procedimientos y controles relacionados con los Conflictos de Interés son gestionados por el Oficial de Cumplimiento.

4. Registro de conflictos de intereses

La Empresa mantendrá y actualizará regularmente un registro de los tipos de actividades realizadas por ella o en su nombre que puedan implicar un conflicto de interés que conlleve no solo un riesgo material, sino todos los riesgos potenciales de perjuicio a los intereses de uno o más clientes de la Empresa, o en el caso de una actividad en curso que pudiera surgir. El Consejo de Administración de la Empresa recibirá un informe escrito anual sobre dicho Registro y sus actualizaciones.

5. Divulgación de Conflictos de Interés

Como último recurso, cuando los mecanismos administrativos de la Empresa para gestionar conflictos resulten inadecuados o no logren controlar un riesgo potencial, la Empresa deberá revelar claramente la naturaleza general o las fuentes de los conflictos de interés a los clientes, según corresponda, antes de actuar en su nombre, y deberá desarrollar políticas y procedimientos adecuados. Esta divulgación deberá realizarse en un medio duradero y debe contener el suficiente nivel de detalle para permitir que el cliente tome una decisión informada respecto al servicio en el contexto del cual surge el conflicto de interés.

6. Revisión e informes

La política de conflictos de interés será revisada periódicamente y, como mínimo, una vez al año. Los conflictos de interés identificados de la Empresa deberán evaluarse y revisarse de forma periódica y al menos anualmente. El Consejo de Administración recibirá, con carácter anual, un informe escrito sobre dicha revisión.

Whitecross Investments Ltd.
4th Floor, Kingsway Palace, Republic Street, Valletta VLT-1115, MALTA
Tel. +356 20330345 email. george.tsaousis@whitecross-holding.com