

CÓDIGO DE CONDUCTA DE LA EMPRESA VALUE ADVICE SpA

I.- Introducción y disposiciones generales

Value Advice SpA, a la que en adelante se podrá también hacer referencia como la Empresa o la Sociedad, es una sociedad que presta servicios de asesoría en materia de inversiones (los “Servicios”), que de acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 21314, publicada en el Diario Oficial de fecha de abril de 2021, pasó a constituir una actividad regulada.

En este documento se establecen los principios y lineamientos que deberán guiar la conducta de los trabajadores y colaboradores de la Sociedad en la prestación de los Servicios.

La Sociedad espera que sus administradores, personas que efectúen recomendaciones de inversión, trabajadores (los “Colaboradores”), adhieran de manera tenaz y consistente en el tiempo al espíritu y letra de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas aplicables, junto a los mejores estándares profesionales.

Value Advice está convencido de que esta manera de restar sus Servicios se traducirá no sólo en más y mejores clientes, sino que colaborará en su ámbito a una mejor sociedad.

Todo el personal de la Sociedad debe tomar conciencia de que el cumplimiento de la ética es el principio inspirador. Ello se aplica especialmente pero no exclusivamente a los responsables de hacer proposiciones de inversión a los clientes.

I.1- Alcance

Para efectos del Código, las presentes normas se establecen para prevenir y manejar situaciones que se encuentren o puedan estar en conflicto con los principios éticos de Value Advice SpA. Rigen a sus socios, asesores y ejecutivos en las acciones y omisiones por las que prestarán sus servicios, recomendaciones y asesorías.

Value Advice será responsable de las infracciones que cometan a las presentes normas las Personas Susceptibles de Conflictos de Interés.

Sin perjuicio de que el Código es obligatorio para todos los colaboradores de Value Advice, los asesores de inversión individualmente deberán hacer sus mejores esfuerzos para que el deber de lealtad que tienen respecto a sus clientes, y los deberes y restricciones específicos establecidos en este Código, no resulten infringidos mediante la actuación de sus personas relacionadas en las operaciones que hagan a través de ellas. Se entenderán por personas relacionadas aquellas que dispone el artículo 100 de la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores.

I.2 Definiciones

- a) **Asesor de inversión:** todo miembro de Value Advice que, debidamente registrado en el Registro de Asesores de Inversión de la CMF como parte del equipo de Value Advice, realice recomendaciones relacionadas con la inversión en instrumentos financieros de cualquier especie, por cualquier medio y dirigidas al público en general, a sectores específicos de él o individuos en particular.
- b) **Agentes referidores:** todo miembro de Value Advice que cumpla funciones de atención y apoyo a clientes sin poder realizar recomendaciones de inversión.
- c) **Instrumento financiero:** todo título, contrato, documento o bien incorporal, nacional o extranjero, diseñado, colaborador o estructurado con la finalidad de generar rentas monetarias, o dar cuenta de una deuda insoluble, incluyendo valores de oferta pública inscritos o no en el Registro de Valores y de Valores Extranjeros de la Ley N° 18.045, divisas, contratos derivados, contratos por diferencia, facturas entre otros, independiente de si su soporte es físico o electrónico.
- D) **Conflicto de Interés:** toda situación en la que exista un riesgo sustancial de que el cumplimiento de los deberes de lealtad de Value Advice hacia sus clientes se vean afectados por su interés personal, o sus personas relacionadas en los términos del artículo 100 de la Ley de Mercado de Valores, o por sus deberes hacia otro cliente. Se consideran como tales los siguientes:
- i. Value Advice, o uno de sus asesores, puede obtener un beneficio o evitar una pérdida a expensas del cliente;
 - ii. Value Advice, o uno de sus asesores, tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente, que sea contrapuesto del interés del cliente en ese resultado;
 - iii. Value Advice, o uno de sus asesores, tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otra persona relacionada, otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente; y,
 - iv. Value Advice, o uno de sus asesores, recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente.
- E) **Recomendación:** toda opinión, sugerencia o información que, por cualquier medio, Value Advice difunda o entregue a sus clientes para actuar o no sobre una inversión en un producto

financiero.

Asimismo, en el contexto anterior, para que la recomendación sea tal debe dirigirse a decisiones para mantener, adquirir o enajenar productos o servicios relacionados con la inversión.

F) Información Privilegiada: sin perjuicio de la normativa local y específica que pueda ser aplicable, es cualquier información referida a uno o más emisores de valores, a sus negocios o a uno o varios valores que hayan emitido, no divulgada al mercado y cuyo conocimiento, por su naturaleza, sea capaz de influir en la cotización de los valores emitidos.

Algunas circunstancias bajo las que se puede obtener Información Privilegiada pueden ser: (i) reuniones con representantes de compañías emisoras de valores, (ii) participación en directorios de compañías (considerando las restricciones impuestas por este Código), (iii) participación en reuniones de la industria, (iv) discusiones con colaboradores, consultores, expertos, interacciones con terceros, proveedores (abogados, banqueros, corredores, etc.), relaciones personales o familiares con participantes de la industria financiera y de compañías emisoras, (v) participación en comités de acreedores, etc.

I.3 Conflictos de Interés:

Sólo será relevante un conflicto de interés, para efectos de la aplicación de las presentes normas, si además de suponer un beneficio para Value Advice o un cliente, tiene aparejado un posible perjuicio económico para otro cliente.

Las siguientes situaciones, aunque pertenezcan a la actividad ordinaria de Value Advice, se entenderán como potencialmente generadoras de conflictos de interés:

- a) Value Advice puede obtener un beneficio o evitar una pérdida a expensas del cliente;
- b) Value Advice tiene un interés en el resultado de un servicio prestado al cliente o de una operación efectuada por cuenta del cliente, que sea contrapuesto del interés del cliente en ese resultado;
- c) Value Advice tiene incentivos financieros o de otro tipo para favorecer los intereses de otra persona relacionada, otro cliente o grupo de clientes frente a los intereses del cliente; y,
- d) Value Advice recibe o va a recibir de una persona distinta del cliente un incentivo en relación con un servicio prestado al cliente.

I.4 Normativa Aplicable

El Código requiere el cumplimiento de las siguientes disposiciones, según corresponda:

- a) Ley N° 18.045 de Mercado de Valores, Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas y su Reglamento, el Código de Comercio, y Ley N° 21.314 que establece, entre otros, nuevas exigencias de transparencia y refuerza responsabilidades de agentes de mercados.
- b) Normativa dictada por la Comisión para el Mercado Financiero (en adelante “CMF”) y la Unidad de Análisis Financiero (en adelante “UAF”), especialmente las normas de carácter general de CMF N° 412, 472 y sus modificaciones.

I.5 Objetivo

El presente Código tiene por objeto establecer una regulación sobre las políticas, procedimientos y controles tendientes a resguardar que las recomendaciones de Value Advice para la inversión sobre productos financieros sean claras, comprensibles y transparentes para sus clientes. Esto es, que la recomendación no contenga declaraciones, alusiones o representaciones que puedan inducir a error, o que sean equívocos o puedan causar confusión al público acerca de la naturaleza, precios, rentabilidad, rescates, liquidez, garantías, fiscalización o cualquier otra característica de tales productos o servicios, o aquellas relativas a quienes los presten.

De la misma forma, es objetivo de este Código velar porque en las asesorías que se realicen se privilegien siempre los intereses y necesidades de cada cliente, previniendo, resolviendo y comunicándoles de manera adecuada y al momento de prestar la asesoría, todo conflicto de interés, costos y riesgos inherentes al producto o servicio financiero sobre el que versa la recomendación.

En virtud de ello, se busca entregar un marco sobre el cual deberán actuar todos los Colaboradores de Value Advice en la prestación de las recomendaciones de inversión, tanto en acciones como en omisiones.

II. Principios Generales

II.1 Actuar frente a la Autoridad:

Los Colaboradores de Value Advice deberán siempre mantener plena disposición ante cualquier requerimiento de la Autoridad y relacionarse en forma transparente y colaborativa, a fin de que ésta pueda cumplir con sus objetivos de fiscalización que establece la Ley.

Asimismo, los Colaboradores de Value Advice deberán entregar a la Autoridad la información

completa y oportuna que ésta requiera en conformidad a la ley, debiendo mantener al día y vigentes los requisitos que ésta establece respecto del Asesor.

II.2 Deber de Responsabilidad

Los Colaboradores de Value Advice asumen plena responsabilidad individual de sus recomendaciones, opiniones y de toda información que entreguen a los Clientes en el proceso de asesoría. Lo anterior implica el deber de conocimiento de este Código. Igualmente, deberán siempre actuar cuidando no afectar los intereses de Value Advice.

Asimismo, no deberán obtener ventajas personales a costa de Value Advice o utilizar el nombre de la empresa para su beneficio personal.

Los Colaboradores de Value Advice deberán cumplir en todo momento con lo siguiente:

- a) Cumplir con las certificaciones y requisitos normativos para realizar las actividades que desempeñan;
- b) Tener las competencias y el conocimiento necesario y apropiado acerca de los instrumentos financieros sobre los que prestan asesoría;
- c) Anteponer el interés de los Clientes a los suyos personales;
- d) Abstenerse de divulgar información sobre los Clientes y sus Portafolios;
- e) Cuidar mantener una buena reputación dentro y fuera de la empresa y en todo momento;
- f) Preocuparse de mantener un clima laboral sano y apto para el correcto desarrollo de las labores

II.3 Deber de lealtad: Primacía del interés del cliente

Value Advice tiene deberes fiduciarios derivados de su calidad de prestador de servicios en interés ajeno. Tales deberes fiduciarios incluyen, especialmente, el deber de lealtad, en virtud del cual Value Advice debe actuar privilegiando el interés del cliente por sobre los propios en los asuntos relacionados con los servicios que preste al cliente.

En todo servicio u operación que efectúe Value Advice o sus colaboradores, deberá primar siempre el interés de sus clientes. Por lo anterior, en caso de que se presente una situación en que los intereses de los clientes puedan ser contrarios a los de Value Advice o al interés personal de sus colaboradores, deberá preferirse siempre aquella actuación en que prevalezca el interés de los clientes.

En consecuencia, está estrictamente prohibido celebrar, ofrecer, inducir o incentivar a los clientes a realizar operaciones o contratar productos que no tengan fundamento en los intereses de los clientes.

En ningún caso los Colaboradores de Value Advice podrán captar o mantener Clientes otorgando beneficios que fueran en contra de las sanas prácticas y buenas costumbres del mercado.

Los Colaboradores de Value Advice se abstendrán de difundir rumores, dar señales falsas o transmitir información falsa o confidencial que distorsione el proceso de formación de precios o que pueda afectar las decisiones de inversión y de los Clientes.

II.4 Deber de Due Dilligence o Conocer al Cliente

En virtud de éste, los asesores de inversión y colaboradores de Value Advice deben ejecutar todas las medidas necesarias para saber el origen del cliente y de los fondos que destinará para sus inversiones, para prevenir cualquier acción de fraude, lavado de activos, financiamiento del terrorismo u otra actividad delictual que pueda afectar a Value Advice como a las entidades financieras con las que trabaja.

II.5 Igualdad de trato hacia los clientes

Value Advice y sus colaboradores deberán garantizar siempre la igualdad de trato hacia todos sus clientes, evitando beneficiar a unos clientes respecto de otros. En este sentido, es importante considerar lo siguiente:

- a) No se revelará a un cliente, bajo ninguna circunstancia, las operaciones realizadas por otros clientes.
- b) No se incitará la realización de una operación por parte de un cliente para efectos de beneficiar a otro cliente con dicha operación.
- c) No se otorgarán ventajas, incentivos, compensaciones o indemnizaciones de ninguna clase o naturaleza a clientes relevantes o con influencia en alguna operación, cuando ello pueda generar perjuicios para otros clientes.
- d) No se aceptarán regalos ni incentivos de clientes, sin perjuicio de lo dispuesto en el punto 3.3. a) del Código, con el fin de beneficiar o favorecer a unos por sobre otros.

II.6 Obligación de informar de los colaboradores a sus superiores

Los colaboradores de Value Advice deberán informar inmediatamente a alguno de los socios de cualquier situación que genere o pueda generar un conflicto de interés, así como de eventuales reclamos que reciban de algún cliente. Asimismo, ante cualquier irregularidad, ilegalidad o incumplimiento normativo al marco regulatorio general, específico y de este propio Código que sea

advertida por un miembro de Value Advice, deberá ser informada a la brevedad posible a alguno de los socios, con el objeto de que sea discutida y resuelta.

II.7 Transparencia

La transparencia hacia los clientes es un pilar fundamental para Value Advice. Por tanto, si se presenta un Conflicto de Interés que sea imposible de prevenir y manejar conforme a las normas de este Código, el asesor o miembro que tenga que hacer la respectiva recomendación de inversión deberá informar al cliente, de manera desinteresada, imparcial y clara, acerca del Conflicto de Interés de que se trate, de manera previa a efectuar cualquier operación por cuenta del cliente.

La revelación a clientes deberá hacerse por escrito e incluir suficientes datos para permitir que éste adopte una decisión informada. De esta manera, se busca que el cliente esté en conocimiento y tenga acceso a toda la información necesaria para tomar una decisión sobre la operación.

Se entenderá que el Conflicto de Interés es imposible de prevenir y/o manejar si las medidas adoptadas no son suficientes para asegurar que no se producirán perjuicios para los intereses de los clientes

II.8 Deber de Confidencialidad

Los Colaboradores de Value Advice deberán mantener con terceros la reserva que permitan las normas de las jurisdicciones en donde actúan, respecto a la relación con los Clientes, sus condiciones, respecto de las operaciones de inversión realizadas y los montos que ellas involucran.

Sin perjuicio de lo anterior, no se entenderá como información confidencial:

- a) La que sea pública o llegue a estar disponible para el público, sin que medie incumplimiento o infracción al presente Código por parte de Value Advice.
- b) La información cuya divulgación haya sido requerida por una autoridad debidamente facultada por la ley o producto de un procedimiento judicial o administrativo, pero sólo dentro de los límites de dicho requerimiento;
- c) La información cuya publicación o divulgación haya sido aprobada por escrito por parte del o los Clientes

II.9 Independencia y Objetividad en las recomendaciones

- a) Los asesores de inversiones deben observar los principios de probidad y buena fe, empleando todo el cuidado y diligencia que prestarían a sus propios negocios.
- b) Los asesores de inversión deberán cumplir todas las medidas posibles para mantener su independencia y objetividad respecto de los emisores e inversionistas que podrían verse afectados. Igualmente, deberán cumplir las barreras de información que se definan para proteger la independencia y objetividad del proceso de elaboración de los informes de inversiones.
- c) Los asesores de inversión no deberán efectuar operaciones con instrumentos financieros a los que se refieran los informes, o cualquier instrumento financiero cuyo valor dependa de forma relevante de los instrumentos a los que se refiera el informe, en forma previa a su divulgación.
- d) Sin perjuicio de la posibilidad de revisar la información de los informes de inversión con los emisores de productos financieros, los proyectos de informes de inversiones que incluyan recomendaciones u objetivos de precio no podrán ser conocidos por éstos ni cualquier otra persona antes de su difusión.

II.10 Administración de Cartera

Value Advice y sus colaboradores no podrán actuar como administradores de cartera de sus clientes. Es decir, nunca un asesor de inversiones podrá actuar discrecionalmente por cuenta de su cliente, aunque éste lo haya facultado para actuar de ese modo. Sólo podrán proponer opciones de inversión, debidamente fundamentadas. El cliente deberá aceptar, de manera escrita, la propuesta del asesor de inversiones a través de un correo electrónico, una orden firmada u otro medio idóneo.

Value Advice no incrementará abusivamente las transacciones asociadas a las carteras de los clientes con el objeto de incrementar los ingresos por comisiones.

II.11 Reclamos de Clientes

En caso de que un colaborador de Value Advice tenga conocimiento de cualquier reclamo por parte de un cliente, deberá inmediatamente ponerlo en conocimiento de alguno de los socios, con el fin que éste pueda tomar las medidas necesarias.

Value Advice, a través de sus colaboradores, dará respuesta a los reclamos que se hagan a más tardar dentro de 10 días hábiles contados desde la fecha en que se hubiere recibido el reclamo.

III Medidas de Prevención y Cumplimiento Normativo

III.1 Protocolo de Cumplimiento Normativo y Control de Conflictos de Interés

Además de los principios generales establecidos en el número 2 anterior, base para la prevención y del cumplimiento normativo y ético en las actuaciones de la empresa y sus colaboradores, Value Advice tomará las siguientes medidas de prevención y procedimientos de control de los conflictos de interés:

- a) Impedir o limitar a cualquier persona ejercer una influencia inadecuada sobre la forma en que otra realiza servicios.
- b) Impedir o controlar la participación simultánea o consecutiva de una persona en diversos servicios o actividades de inversión, cuando dicha participación pueda ir en detrimento de una gestión adecuada de los conflictos de interés.
- c) La Alta Dirección (socios de Value Advice) velará porque el régimen de compensaciones, y en especial el de comisiones o remuneraciones variables, no propicie operaciones contrarias al interés exclusivo del cliente.
- d) El régimen de compensaciones no deberá incentivar el hostigamiento o la aplicación de presiones indebidas a los clientes para lograr la transacción de valores

III.2 Relación de Value Advice y colaboradores con clientes

a) Regalos a colaboradores de Value Advice

Queda prohibido a los colaboradores de Value Advice, sus cónyuges, hijos dependientes y sociedades que controlen, aceptar regalos o favores especiales y excepcionales de clientes, proveedores u otras entidades que tengan relación comercial con Value Advice por un valor superior a USD \$100, sin la previa autorización de la Alta Dirección (socios)

b) Entrega de regalos corporativos a clientes:

Están autorizados sólo si representan adecuadamente la imagen corporativa de Value Advice. No pueden efectuarse pagos, donaciones o regalos a personas, partidos políticos, entidades públicas, funcionarios públicos nacionales o extranjeros o terceros en general, con el propósito de asegurar un negocio u obtener influencia en sus decisiones.

c) Conductas prohibidas de la relación con clientes de Value Advice:

- i) Obtener un beneficio financiero de clientes distinto de los rebates entregados por las instituciones, por los servicios prestados.
- ii) Multiplicar operaciones sin beneficio para el cliente. Sesgar recomendaciones para beneficiar los intereses de la empresa.
- iii) Operar adelantándose a la orden dada de un cliente en el mismo sentido que éste, ya sea por cuenta de Value Advice o por cuenta propia del colaborador que conozca dichas órdenes.
- iv) No se deberá anteponer la compra o venta de valores por cuenta propia en idénticas o mejores condiciones a la de sus clientes, tanto de aquéllos que hayan dado una orden en firme, como de otros a los que se esté gestionando sus carteras en virtud de mandatos genéricos o específicos.
- v) No se realizarán operaciones con el exclusivo objeto de percibir comisiones o multiplicarlas de forma innecesaria y sin beneficio para el cliente.

III.3 Protocolo de Prevención de Delitos

- a) Value Advice y sus Colaboradores participarán sólo en negocios legítimos y de acuerdo a la ley vigente, manteniendo altos estándares de calidad, precio y servicios, y actuando siempre en un marco de competencia leal. Se consideran negocios ilegales aquellos que no están permitidos por la ley o que sean contrarios a las normas internas de la Empresa.
- b) Los Colaboradores de Value Advice que tengan conocimiento de transacciones sospechosas en el marco de su relacionamiento con Clientes, proveedores u otros colaboradores de Value Advice, deberán notificar en forma inmediata de tal situación a la Alta Dirección y deberán abstenerse de ejecutar actos sobre tales transacciones previo a las medidas que ésta disponga.
- c) La Empresa está comprometida a proteger la reputación, ingresos, bienes e información de cualquier intento de fraude, colusión, coerción, obstrucción, engaño o cualquier otro comportamiento impropio de sus colaboradores o de terceros en el marco de sus actividades y operaciones. Para ello, Value Advice promueve una cultura de tolerancia cero y establece las medidas para su prevención, detección, investigación y respuesta. La Alta Dirección de Value Advice es la responsable de gestionar el riesgo de fraudes cuyo origen puede ser interno como externo.

- d) Las siguientes conductas se encuentran prohibidas por constituir infracciones graves al deber de lealtad del Asesor de inversiones:
- i. Uso indebido de Información Privilegiada:
 - Los colaboradores deberán guardar reserva de la Información Privilegiada que manejen.
 - Los colaboradores no podrán utilizar la Información Privilegiada en beneficio propio o ajeno, ni adquirir o enajenar para sí o terceros, directamente o a través de otras personas los valores sobre los que poseen la Información Privilegiada
 - Los colaboradores no podrán valerse de la Información Privilegiada para obtener beneficios o evitar pérdidas, mediante cualquier tipo de operación con los valores a que ella se refiera o con instrumentos cuya rentabilidad esté determinada por esos valores. Igualmente, se abstendrán de comunicar dicha información a terceros o de recomendar la adquisición o enajenación de los valores citados, velando para que esto tampoco ocurra a través de subordinados o terceros de su confianza.
 - ii. Manipulación de Mercado:
 - Value Advice y sus colaboradores no podrán efectuar actos que califiquen como Manipulación de Mercado.
 - Tampoco podrán proporcionar información falsa o tendenciosa con el objeto de inducir a error en el mercado de valores, aun cuando no persiga con ello obtener ventajas o beneficios para sí o terceros.
 - iii. En la actividad de asesoría de inversiones está prohibido:
 - la rotación abusiva de cartera (*churning*);
 - la contratación de servicios complementarios (corretaje, custodia, etc.) en condiciones desmejoradas para el cliente;
 - la asesoría de forma sesgada o maliciosa a uno o más clientes en una transacción en la que el Asesor tenga un interés particular en la actividad de distribución de productos, la recomendación de transacciones o productos sin consideración del interés y perfil del cliente; y,
 - en los informes de inversiones, la emisión de juicios sesgados o con la intención maliciosa de obtener un beneficio no pactado.

III.4 Responsabilidad de la Alta Dirección (Socios de Value Advice) en la prevención y manejo de conflictos de interés

La Alta Dirección es responsable de la prevención y manejo de los conflictos de interés que se puedan suscitar en relación a los clientes. En especial le corresponde:

- a) Conocer y comprender los conflictos de interés y demás riesgos inherentes a las actividades y negocios que desarrolla, e implementar los mecanismos para su identificación y detección.
- b) Establecer, revisar y actualizar el Código de Conducta Interno, y difundirlo mediante su publicación en la página web.
- c) Establecer una estructura organizacional adecuada, consistente con el volumen y tipo de operaciones que ejecuta, que facilite la detección, control y manejo adecuado de los conflictos de interés y otros riesgos.
- d) Implementar todas las medidas razonables para la identificación, prevención, manejo, control, información y sanción que se indican en el presente instrumento.

III.5 Operaciones a título personal de Personas Susceptibles de Conflicto de Interés

Las Personas Susceptibles de Conflictos de Interés (en adelante "PSCI") podrán operar a título personal, cumpliendo los requisitos y restricciones establecidas en este Código.

- e) Las PSCI no podrán anteponer la compra o venta de valores en que tengan interés a los de sus clientes, cuando éstos hayan ordenado comprar o vender la misma clase de valores en idénticas o mejores condiciones.
- f) Las PSCI deberán abstenerse de realizar anticipadamente operaciones a título personal, cuando estén en conocimiento de decisiones de sus clientes, haciendo uso de información relevante.
- g) Las PSCI no podrán hacer uso de la información esencial que obtengan en virtud de las órdenes de sus clientes.
- h) Las operaciones a título personal de las PSCI con clientes deberán ser a precio de mercado, teniendo en consideración las circunstancias del mercado en que se realiza la transacción.

- i) Quedarán equiparadas a las operaciones a título personal de las PSCI:
 - i. las que realice su cónyuge o conviviente;
 - ii. las de sus hijos y parientes de hasta segundo grado de consanguinidad que dependan económicamente de la PSCI;
 - iii. las de sociedades que controlen directa o indirectamente que no sean reguladas, esto es, que no sean fiscalizadas por la CMF, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras o por la Superintendencia de Pensiones;
 - iv. las operaciones que realice por interposición de terceros.

III.6 Encargado de Cumplimiento y Control Interno

Puesto que Value Advice es una empresa de menor tamaño y escasa complejidad, no contará con un Oficial de Cumplimiento, en la forma que lo define la normativa. No obstante, y con el objeto de perseverar en el estricto cumplimiento de este Código, la Alta Dirección o socios de Value Advice asumen las siguientes responsabilidades en esta área:

- a) Monitorear y validar los mecanismos de prevención, tratamiento y solución de conflictos de interés, así como también velar y fiscalizar la correcta aplicación de este Código. Particularmente en las operaciones en las que se haya manifestado un conflicto de interés, deberá velar y revisar que se haya cumplido el procedimiento establecido, dejando evidencia de la realización del control en su informe semestral.
- b) Frente a eventuales conflictos de interés, deberá tomar medidas transitorias que ayuden a mitigar el conflicto.
- c) Elaborar un informe, al menos de carácter semestral, como respaldo respecto del cumplimiento de los procedimientos.

IV. PROCEDIMIENTO PARA RECOMENDACIONES DE INVERSIÓN

IV.1 Relación con el cliente

Cada Cliente de Value Advice será atendido por uno de sus socios, con el apoyo de uno o más de sus colaboradores. Se llevará un registro de todos los Clientes de Value Advice, con los respectivos socios a cargo y el equipo de apoyo en la relación.

a) Proceso de apertura de cuenta:

Previo a la prestación de la asesoría propiamente tal, y en caso de que el Cliente así lo requiera, Value Advice lo apoyará en el proceso de apertura de cuenta en una o más instituciones financieras previamente seleccionadas, en las cuales se pueda llevar a cabo la implementación del Portafolio elegido por el Cliente.

El Asesor de Inversiones podrá recomendar alguna institución al Cliente, siempre y cuando este último así lo solicite, pero sólo podrá condicionar la posterior asesoría a una institución en particular en el caso que sólo se opere con instituciones financieras que Value Advice representa, las que deberá informar previamente y en totalidad al Cliente para que elija. La institución seleccionada debe cumplir con criterios de alto nivel de conocimiento y buena reputación, como transparencia en los costos y eficiencia en la ejecución de órdenes.

El asesor apoyará al Cliente en todo momento en la apertura de la cuenta de inversiones o bancaria, y se encargará de la coordinación con la entidad financiera para la entrega de información y documentación necesaria para llevar a cabo el proceso de apertura y mantención de la cuenta.

b) Naturaleza u origen del pago de la Asesoría

Value Advice, sus socios, Asesores de Inversión, ejecutivos referenciadores y colaboradores en general, solo recibirán como remuneración por los servicios prestados, los “rebates” que aquella haya acordado con las instituciones financieras emisoras, administradoras o prestadoras de los servicios en referencia, acuerdo que estará respaldado por un contrato o acuerdo comercial, según lo requiera la normativa vigente. Por rebates se entenderá como una proporción de la comisión que el cliente paga a la institución financiera emisora o prestadora del servicio, como colocación o mantención.

A mayor abundamiento, Value Advice, sus socios, Asesores de Inversión, ejecutivos referenciadores y colaboradores en general, no percibirán remuneración alguna de parte de los clientes de Value Advice, limitándose ésta a los rebates descritos en el párrafo anterior.

c) Proceso de Asesoría

En el proceso de incorporación de un cliente (onboarding), se seguirán los siguientes pasos:

i. Definición del Perfil de Riesgo:

El Asesor en conjunto con el Cliente, y a partir de los requerimientos de éste y de sus

objetivos de inversión, definirán la tolerancia al riesgo del Cliente. Para ello se tendrá en consideración la necesidad de liquidez del Cliente, el horizonte de su inversión y cualquier otra restricción o elemento relevante que el Cliente informe, como su actividad empresarial o profesional. Para esto, se utilizará el cuestionario que para tal efecto disponen y requieren las instituciones financieras. El perfil de riesgo así determinado, estará disponible en el sitio web que estas disponen para sus clientes.

ii. Diseño del Portafolio:

Una vez establecido el Perfil de Riesgo, el Asesor realizará la recomendación de inversión señalando los instrumentos financieros que compondrán el Portafolio recomendado. En dicha recomendación el Asesor deberá indicar en forma clara las principales condiciones de los instrumentos financieros que se recomiendan, incluyendo la clase de activo y sus riesgos, identificación del emisor, los costos de administración y transacción, y las condiciones de liquidez.

iii Implementación de la estrategia de inversión

Sobre la base de la estrategia desarrollada y la recomendación aceptada por el cliente, éste procederá a su implementación, dando las instrucciones pertinentes a las instituciones que correspondan. Tal implementación siempre será responsabilidad del cliente, proceso para el cual recibirá el apoyo necesario de Value Advice para facilitar todos los aspectos operativos requeridos por la(s) institución(es) seleccionada(s).

iii. Límites de Actuación del Asesor de Inversiones

En ningún caso un Asesor de Value Advice, en el ejercicio de un mandato o poder para ejecutar ordenes de inversión para Clientes, podrá realizar transferencias de dinero fuera de la cuenta asesorada, ni aprobar movimientos o pagos a cuentas de terceros. Cualquier transferencia o movimiento de dinero hacia y fuera de la cuenta bajo asesoría tendrá que ser realizado directamente por el Cliente con la institución correspondiente, y Value Advicel sólo podrá actuar como coordinador o facilitador de información necesaria para realizar dicha transferencia o movimiento.

iv. Seguimiento e información a Clientes

Una vez implementado la estrategia acordada, el socio o ejecutivo a cargo del Cliente realizará un seguimiento del Portafolio con el objeto de evaluar sus resultados, desviaciones con respecto al Perfil de Riesgo establecido, o bien para monitorear el desempeño.

El asesor de inversiones se pondrá a disposición del Cliente para dicho seguimiento,

que se podrá materializar en un informe que consolide las inversiones bajo asesoría, que se entregará al cliente en el formato y periodicidad convenida. El asesor podrá realizar recomendaciones de rebalanceo del portafolio siguiendo los objetivos o el perfil del Cliente y los lineamientos del Comité de Inversiones, las que serán comunicadas (y registradas) por correo electrónico.

Adicionalmente, Value Advice ayudará al Cliente a obtener los reportes de movimiento de sus inversiones que proporcionen las respectivas instituciones financieras, de manera de facilitarle todo tipo de información necesaria para efectos contables y de declaración de impuestos.

IV.2 Informes y Recomendaciones de Inversión

a) Recomendaciones de Inversión

Los asesores de Value Advice realizarán sus recomendaciones a Clientes en base a los lineamientos y conclusiones que resulten de las sesiones de Comité Semanal de Inversiones, informes, estudios y recomendaciones de las instituciones financieras con las que Value Advice mantiene contrato u otras fuentes, que para aquellos resulten de valor. contratos de distribución.

Todas las recomendaciones deberán evitar contener declaraciones, alusiones o representaciones que puedan inducir a error o que sean equívocas o puedan causar confusión a los clientes acerca de la naturaleza, precios, rentabilidades, rescates, liquidez, garantías, fiscalización o cualquier otra característica de tales productos o servicios, o aquéllas relativas a quienes los presten.

Toda recomendación a clientes de Vaue Advice deberá constar por escrito, incluir la persona del asesor que la realiza y registrarse adecuadamente según lo definido en este Código.

b) Registro de las recomendaciones de Inversión

Las recomendaciones podrán ser presentadas verbalmente al cliente, pero siempre deberá enviársele una minuta escrita, por correo electrónico u otro medio idóneo, que resuma las recomendaciones entregadas. Cada comunicación que contenga una recomendación de inversión será registrada por el asesor respectivo, en un repositorio que asegure su integridad y disponibilidad.

El correo o comunicación a registrar deberá contener, al menos, la naturaleza de la recomendación, el o los instrumentos financieros respectivos, la fecha en que se realizó

y la identificación del Cliente a la que fue dirigida y del asesor que la realiza.

c) Difusión de las recomendaciones de Inversión

Los informes de inversiones relativos a recomendaciones de inversión serán siempre personales, dirigidos exclusivamente al cliente bajo asesoría. Nunca serán difundidos de manera masiva.

V. Cultura de Cumplimiento

V.1 Divulgación y Actualización

La Alta Dirección es la encargada de contribuir a la divulgación de este Código, generando las instancias necesarias de difusión y compromiso, con el objeto de lograr una comunicación efectiva de las políticas y procedimientos del mismo.

El representante legal de Value Advice que aprueba la aplicación de este Código, deberá evaluar al menos una vez cada 2 años, las políticas y procedimientos establecidos en el mismo, su cumplimiento y efectividad.

V.2 Capacitación Continua

Los asesores de Value Advice deberán cumplir con el programa de capacitación continua que establezca la Alta Dirección, el cual deberá cumplir con las exigencias de las leyes, normas de carácter general de la CMF y demás aplicables, en especial las NCG-CMF N° 412, 472 y sus modificaciones.

V.3 Acreditación

Los asesores de Value Advice que realicen recomendaciones a Clientes, deberán contar con la acreditación de conocimientos a que se refiere la categoría funcional N°6 de la Sección II de la NCG-CMF N°412, ante el Comité de Acreditación a que se refiere dicha norma en el plazo de 12 meses desde su inscripción en el Registro de Asesores de Inversión de la CMF.

