

bordier¹⁸⁴⁴

Folleto informativo

Información general sobre el Banco Bordier & Cie SCmA y los servicios financieros prestados

El objetivo de este documento es proporcionar a los Clientes (en adelante, el “Cliente” o los “Clientes”) información sobre el Banco Bordier & Cie SCmA (en adelante, el “Banco” o “Bordier”), los servicios financieros prestados, determinados riesgos generales relacionados con los instrumentos financieros y las relaciones económicas que Bordier pueda establecer con terceros, así como la Ley suiza de Servicios Financieros (LSFin) y la determinación de la condición del Cliente.

Además, el Banco advierte al Cliente que toda esta información está disponible en la página web de Bordier (www.bordier.com) en las secciones que se mencionan a continuación, que se actualizarán periódicamente según sea necesario.

1. Información general

1.1 El Banco Bordier & Cie SCmA

Bordier & Cie SCmA es una sociedad comanditaria por acciones con Sede en Rue Henriette-et-Jeanne-Rath 16, 1204 Ginebra, apartado postal, Suiza.

Está inscrita en el Registro Mercantil de Ginebra con el número de identificación (IDE) CHE-102.616.388.

Se puede contactar con el Banco por teléfono (+41 58 258 00 00), por fax (+41 58 258 00 40) o por correo electrónico (info@bordier.ch) en los siguientes idiomas: francés, alemán, inglés y español.

En Suiza, Bordier tiene también una sucursal en Zúrich, situada en Talstrasse 83, 8001 Zúrich, así como oficinas en Nyon, Rue de la Porcelaine 13, 1260 Nyon, y Berna, Spitalgasse 40, 3011 Berna.

El Grupo Bordier está presente en otros mercados financieros de todo el mundo y posee asimismo bancos en Singapur y en las Islas Turcas y Caicos, así como sociedades de gestión en París, Londres y Montevideo.

Bordier & Cie SCmA está autorizado como “Banco” por la Autoridad Suiza de Supervisión del Mercado Financiero (FINMA), cuya Sede se encuentra en Laupenstrasse 27, 3003 Berna, Suiza. Según el artículo 6 de la Ley suiza de instituciones financieras (LEFin), la autorización para operar como “Banco” constituye una autorización para operar como sociedad de valores, administrador de activos colectivos, gestor de activos o fiduciario (Trustee).

El ámbito de actividad de Bordier se centra principalmente en la gestión de activos y el asesoramiento en materia de inversiones, así como en las actividades conexas, como la ejecución y la transmisión de órdenes, la planificación financiera y el asesoramiento jurídico y fiscal correspondientes, la consolidación de carteras o los créditos de tipo “Lombard” en particular.

1.2 Procedimiento de mediación

En caso de litigio con el Banco, el Cliente puede iniciar en cualquier momento un procedimiento de mediación con un organismo de mediación reconocido por el Departamento Federal de Finanzas.

Bordier está afiliado al siguiente organismo de mediación:

Ombudsman de bancos de Suiza
Bahnhofplatz 9
Código postal:
CH-8021 Zúrich

Teléfono D/E: +41 43 266 14 14
Teléfono F/I: +41 21 311 29 83
Fax: +41 43 266 14 15

2. Servicios financieros prestados

Como banco, Bordier propone a sus Clientes una amplia gama de servicios e instrumentos financieros para satisfacer mejor sus necesidades. A continuación, se presenta más información sobre las características principales y el funcionamiento de los servicios financieros propuestos.

- a) **Ejecución y transmisión de órdenes sin asesoramiento (*Execution only*)**. En el marco de esta actividad, Bordier se compromete únicamente a ejecutar o a transmitir las órdenes de inversión puntuales del Cliente y no proporciona ninguna recomendación personalizada en particular. El Banco no realiza ninguna verificación de idoneidad y conveniencia antes de prestar este servicio financiero. Por consiguiente, el análisis de los instrumentos financieros y los riesgos que comportan es responsabilidad exclusiva del Cliente.
- b) **Asesoramiento de inversión**. En el marco de esta actividad, Bordier recomienda al Cliente la compra o venta de instrumentos financieros, en el entendimiento de que compete exclusivamente al Cliente tomar las decisiones sobre las transacciones y dar las órdenes correspondientes. En función de las necesidades del Cliente, Bordier puede proporcionar dos tipos de asesoramiento de inversión, que corresponden a dos contratos de mandatos distintos. En concreto:
 - (i) **Mandato de asesoramiento relativo a transacciones aisladas**. En este caso, las recomendaciones personalizadas que se proporcionan al Cliente son solicitadas principalmente por su propia iniciativa y se refieren únicamente a operaciones aisladas sin tener en cuenta la totalidad de su cartera. El Banco debe informarse con antelación sobre los conocimientos y la experiencia del Cliente a fin de verificar sus conocimientos tanto respecto al servicio propuesto como a los instrumentos financieros recomendados. El servicio de asesoramiento de inversión relativo a transacciones aisladas solo vincula a Bordier en el momento de la ejecución de la orden en cuestión. En virtud de este mandato, Bordier no asume ninguna responsabilidad respecto al seguimiento de las posiciones de los valores en las carteras de sus Clientes y, en particular, no está obligado a ponerse en contacto con ellos para asesorarlos sobre las medidas que deben adoptarse.
 - (ii) **Mandato de asesoramiento teniendo en cuenta la totalidad de la cartera**. En este caso, Bordier se informa de antemano no solo sobre los conocimientos y la experiencia del Cliente, sino también sobre su situación financiera y sus objetivos de inversión, y de este modo verifica la idoneidad de los instrumentos financieros recomendados, teniendo en cuenta en particular su perfil de riesgo.

En todos los casos, en la medida en que el instrumento financiero sea apropiado o conveniente, las recomendaciones personalizadas de Bordier pueden referirse a acciones, bonos, divisas, fondos de inversión tradicionales o alternativos y opciones o productos estructurados en esas clases de activos. Bordier pone gratuitamente a disposición de sus Clientes folletos de información básica y, previa solicitud, el prospecto relativo a los instrumentos financieros recomendados.

- c) **Gestión patrimonial discrecional**. En el marco de esta actividad, Bordier posee un mandato que le autoriza a invertir en activos en nombre de sus Clientes, en el entendimiento de que compete exclusivamente al Banco tomar las decisiones sobre las transacciones y dar las órdenes correspondientes. En este caso, Bordier se informa de antemano no solo sobre los conocimientos y la experiencia del Cliente, sino también sobre su situación financiera y sus objetivos de inversión, y de este modo verifica la idoneidad de los instrumentos financieros que se colocarán en la cartera del Cliente, teniendo en cuenta en particular su perfil de riesgo.

- d) **Otras actividades relacionadas con la prestación de servicios financieros.** Bordier concede préstamos para ejecutar operaciones en instrumentos financieros (crédito Lombard) o para financiar cualquier tipo de operación para sus clientes (préstamo de valores). Información detallada sobre los riesgos asociados al uso de préstamos lombardos (préstamos garantizados con sus activos) se encuentra disponible en la sección 6.1. En el contexto de un mandato de gestión discrecional o de asesoramiento, Bordier asesora sobre la idoneidad del importe del crédito que el Cliente desea obtener.

3. Perfil de riesgo

Bordier determina junto con el Cliente el perfil de riesgo de este último sobre la base de la información recogida mediante un cuestionario.

Al final de este ejercicio, el Cliente puede mantener el perfil de riesgo determinado sobre la base del cuestionario o elegir un perfil que se desvíe de él.

Bordier propone al Cliente los siguientes perfiles de riesgo:

a) **Ingresos / *Income***

Este perfil es el que presenta menos riesgos.

El Cliente es un inversor con una tolerancia al riesgo baja y cuyo objetivo principal es preservar su capital y reducir al mínimo los riesgos. Sus necesidades de liquidez son superiores a la media. Prefiere inversiones que ofrezcan una rentabilidad y/o activos a un tipo de interés fijo frente a las acciones.

b) **Defensivo / *Defensive***

El Cliente es un inversor con una tolerancia al riesgo inferior a la media. Las pérdidas que está dispuesto a asumir son moderadas. Su objetivo principal es la generación de ingresos para hacer frente a sus necesidades de liquidez.

c) **Equilibrado / *Balanced***

El Cliente es un inversor con una tolerancia al riesgo media. Está dispuesto a asumir pérdidas razonables para lograr su objetivo de incrementar el capital a un ritmo moderado. Sus necesidades de liquidez son limitadas.

d) **Crecimiento / *Growth***

El Cliente es un inversor con una tolerancia elevada al riesgo. Está dispuesto a asumir pérdidas significativas. Considera que asumir riesgos aporta beneficios a largo plazo. Su horizonte de inversión es superior a cinco años. Su objetivo es aumentar su capital a largo plazo; el tiempo es su aliado. Sus necesidades en cuanto a rentabilidad y liquidez son limitadas. Prefiere las acciones a los activos a un tipo de interés fijo.

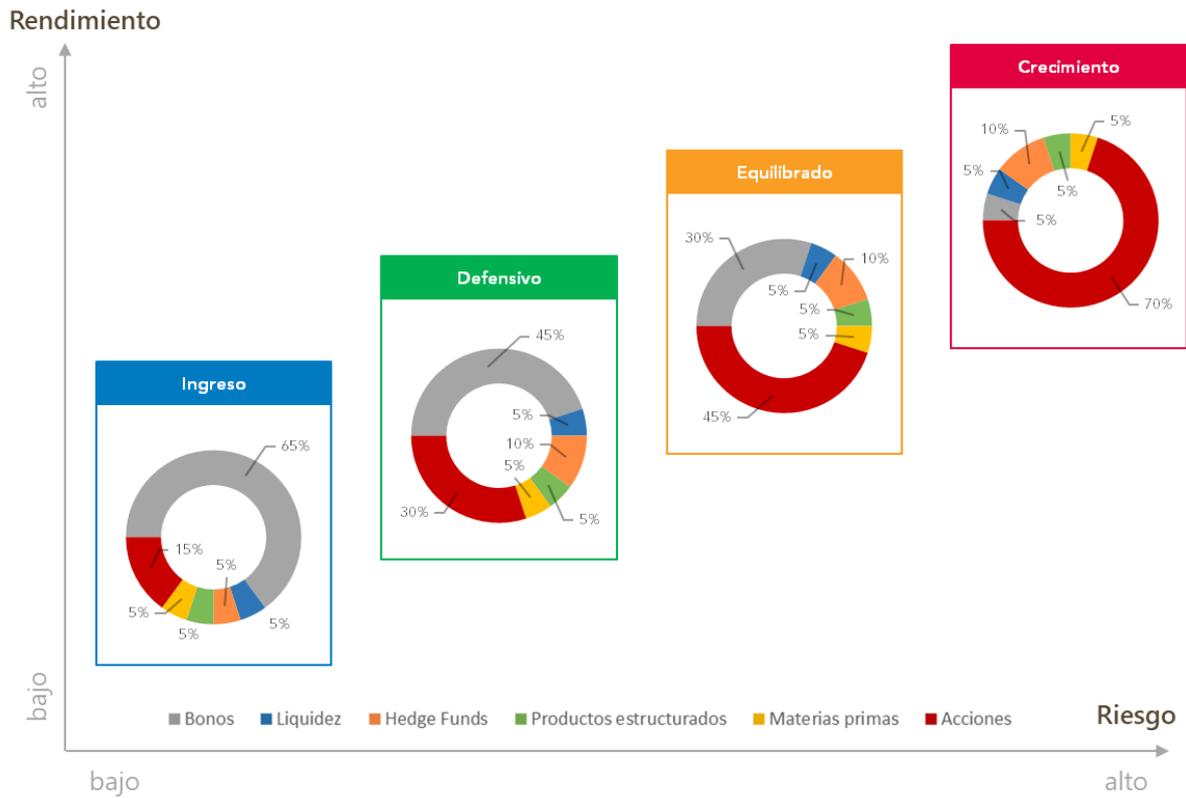
4. Estrategias de inversión

4.1 Estrategias convencionales

Cada uno de estos perfiles de riesgo corresponde al menos a una estrategia de inversión determinada por el Banco.

Estas estrategias están diseñadas para adaptar la asignación de las carteras de los Clientes a las diferentes clases de activos, así como a sus divisas y características de rendimiento esperado ajustado al riesgo.

La composición media de una cartera en función del perfil de riesgo puede describirse de manera ilustrada como sigue:



De estas estrategias y de sus asignaciones típicas de activos se derivan los rendimientos esperados de las carteras, que aumentan con el riesgo aceptado. Ello se muestra a continuación con el comportamiento histórico de las asignaciones correspondientes a los diferentes perfiles de riesgo:

EUR - Perfil de riesgo

Rentabilidad total en base 100 al comienzo del periodo



4.2 Estrategias específicas

Además de estas estrategias convencionales, Bordier permite a sus Clientes elegir entre dos estrategias específicas de bonos, a saber, a) *Global Fixed Income – Defensive* o b) *Global Fixed income – Enhanced Yield*.

a) *Global Fixed Income - Defensive*

Esta estrategia está reservada a Clientes cuyo perfil de riesgo determinado o elegido es “Defensivo” y que pueden invertir como mínimo 5 millones de USD. Su objetivo consiste en aprovechar una serie de valores en el mercado de bonos, mantiene un enfoque más bien defensivo mediante la gestión simultánea del riesgo del emisor (la calidad de la inversión) y la búsqueda de una exposición baja o moderada a los riesgos de los tipos de interés. Se invierte principalmente en bonos de empresas, estatales (soberanos o cuasi-soberanos) y entidades supranacionales, con una calificación de “Investment Grade”, que pueden haberse establecido en países desarrollados o emergentes. Ciertas situaciones específicas también pueden llevar a invertir en valores dentro de la categoría de “alto rendimiento”. En el marco de esta estrategia se puede invertir hasta un 5% en instrumentos de deuda privada. Las transacciones de deuda privada no suelen ser habituales, por lo que, en interés del Cliente, sería preferible considerar períodos largos de reembolso para minimizar el impacto de la venta en el valor del capital invertido en estos instrumentos (aproximadamente 12 meses). En el marco de esta estrategia se puede invertir en bonos denominados en monedas locales. Dado que los mercados de bonos pueden registrar períodos de falta de liquidez en todos los segmentos, el horizonte de inversión recomendado para la estrategia es de 12 meses como mínimo. En caso de liquidación anticipada, se pueden producir pérdidas en función del período de liquidación requerido. Ello es especialmente cierto en el caso de que la liquidación coincida con un episodio de tensión de liquidez. En todos los casos, el gestor tratará de minimizar el impacto de las ventas en el rendimiento, a menos que los plazos del Cliente no lo permitan.

Además de los bonos de línea directa, el gestor puede decidir confiar la gestión de una participación minoritaria de la estrategia a otros gestores en el caso de que un segmento específico del mercado de bonos que responda a la necesidad de diversificación de la estrategia requiera conocimientos especializados no existentes directamente en Bordier, o para mejorar el perfil de liquidez.

b) *Global Fixed Income - Enhanced yield*

Esta estrategia está reservada a Clientes cuyo perfil de riesgo determinado o elegido es “Equilibrado” o “Crecimiento” y que pueden invertir como mínimo 10 millones de USD o 7 millones de EUR. Se gestiona de forma dinámica y se invierte principalmente en instrumentos de deuda, a tipos de interés fijos o variables, contratados por sociedades, gobiernos y entidades supranacionales, y denominados en la moneda de referencia de la estrategia. Se puede invertir ocasionalmente en bonos denominados en moneda local con o sin cobertura. En general, esta estrategia tiene por objeto lograr un rendimiento total positivo y maximizar el rendimiento ajustado al riesgo. Estratégicamente, su objetivo consiste en mantener una calificación media de Investment Grade (BBB), pero puede sobreponderar tácticamente los bonos de alto rendimiento a fin de beneficiarse de valorizaciones atractivas, cuando surjan. En estos casos, la calificación media puede situarse en la categoría de “alto rendimiento”. En comparación con los bonos estándar, los bonos de alto rendimiento pueden presentar un mayor rendimiento de la inversión para compensar un riesgo más elevado en relación con el balance o el volumen de negocios de su emisor. También pueden utilizarse instrumentos derivados de tipos de interés y de crédito.

Además de los bonos de línea directa, el gestor puede decidir confiar la gestión de una participación minoritaria de la estrategia a otros gestores en el caso de que un segmento específico del mercado

de bonos que responda a la necesidad de diversificación de la estrategia requiera una experiencia no existente directamente en Bordier.

La estrategia puede estar expuesta a algunos segmentos de menor liquidez, pero será como máximo del 10% de la deuda privada. Las transacciones de deuda privada no suelen ser habituales, por lo que, en interés del Cliente, sería preferible considerar períodos largos de reembolso para minimizar el impacto de la venta en el valor del capital invertido en estos instrumentos (aproximadamente 12 meses).

Dado que los mercados de bonos pueden registrar períodos de falta de liquidez en todos los segmentos, el horizonte de inversión recomendado para la estrategia es de 12 meses como mínimo. En caso de liquidación anticipada, se pueden producir pérdidas en función del período de liquidación requerido. Esto es especialmente cierto en el caso de que la liquidación coincida con un episodio de tensión de liquidez. En todos los casos, el gestor tratará de minimizar el impacto de las ventas en el rendimiento, a menos que los plazos del Cliente no lo permitan.

5. Preferencias sostenibles (o "preferencias ESG")

Con el fin de garantizar la posición de Suiza como líder mundial en finanzas sostenibles y contribuir eficazmente al desarrollo sostenible, la Asociación de Banqueros Suizos (SBA) ha publicado las Directrices para proveedores de servicios financieros relativas a la integración de las preferencias y riesgos ESG en el asesoramiento en inversiones y gestión patrimonial (en lo sucesivo, las "Directrices ESG de la SBA"), que establecen requisitos vinculantes en materia de sostenibilidad. No se aplican a los clientes institucionales.

Por lo tanto, el Banco está obligado a recabar información sobre las preferencias sostenibles del Cliente bajo mandato de gestión discrecional o de asesoramiento relativo a la totalidad de la cartera. A tal efecto, se facilita al Cliente una Guía de Preferencias Sostenibles elaborada por Bordier con el fin de proporcionarle información esencial sobre el mundo de la inversión sostenible y permitirle expresar sus preferencias ESG de manera informada.

Las preferencias sostenibles expresadas por el Cliente se integran en los objetivos de inversión del Cliente, siempre que sean compatibles con ellos, y se tienen en cuenta en la verificación de la idoneidad en el marco del mandato confiado a Bordier.

6. Información específica

6.1 Riesgos generales relacionados con los instrumentos financieros

En la Ley suiza de Servicios Financieros (LSFin) se establecen los requisitos que garantizan la prestación justa, diligente y transparente de estos servicios financieros, y se especifican las condiciones en que se deben proponer y crear instrumentos financieros. Ello incluye la obligación por parte de Bordier de informar a sus Clientes de manera sencilla y comprensible **sobre los riesgos generales inherentes a los instrumentos financieros utilizados**.

Para ello, Bordier proporciona al Cliente los siguientes documentos:

- las directrices sobre los "Riesgos inherentes a la contratación de instrumentos financieros", publicadas por la Asociación Suiza de Banqueros (ASB); y

- el folleto sobre “Riesgos relacionados con las operaciones con derivados”, en el que se proporciona información complementaria sobre los riesgos asociados con las operaciones con derivados y productos estructurados, estandarizados y no estandarizados, y con vehículos de inversión que plantean riesgos específicos.
- Además, se advierte al Cliente que también puede encontrar información adicional en relación con un instrumento financiero específico en la hoja informativa básica o en el prospecto correspondiente. En la medida en que estén disponibles, Bordier pondrá gratuitamente estos documentos a disposición de sus Clientes, previa solicitud.

Con respecto a los créditos lombardos, se llama expresamente la atención del Cliente sobre los siguientes riesgos específicos:

- apalancamiento resultante de la coincidencia entre las condiciones del crédito (intereses y amortización) fijadas de antemano y la incertidumbre en cuanto a la rentabilidad y el valor de la inversión. La rentabilidad de la inversión es incierta, mientras que las condiciones predeterminadas del préstamo lombardo deben ser asumidas en todo momento por el Cliente.
- apalancamiento negativo debido a fluctuaciones impredecibles del mercado: cuando se utiliza un préstamo lombardo con fines de inversión, no puede garantizarse que dicha inversión vaya a generar realmente un rendimiento, lo que tiene como consecuencia un aumento del riesgo sobre los fondos propios y la posibilidad de que los gastos por intereses sean superiores al rendimiento.
- ajuste de los márgenes de garantía: en caso de que el valor de la garantía proporcionada por el Cliente caiga por debajo de un determinado umbral, Bordier podrá, en ausencia de garantías adicionales, realizar un ajuste de márgenes en cualquier momento. El Cliente se expone así a la liquidación de sus activos en condiciones de mercado muy desfavorables.
- problemas de liquidez: si los intereses debidos por el reembolso del préstamo no se pagan de acuerdo con los términos acordados con Bordier, las inversiones pignoras podrían venderse en un momento inoportuno.
- modificación del perfil de riesgo: la suscripción de un préstamo lombardo aumenta el perfil de riesgo de la cartera, especialmente en caso de fuertes fluctuaciones del mercado.
- Tipos de cambio: si el préstamo se suscribe en una moneda que no corresponde a la moneda de la prenda y de las inversiones, las fluctuaciones de los tipos de cambio pueden tener un impacto negativo.

6.2 Costes

Bordier se compromete a comunicar con total transparencia los costes que corresponden propiamente a sus Clientes en relación con los servicios financieros prestados, así como los costes inherentes a la compra, venta o custodia de instrumentos financieros.

Para ello, Bordier proporcionará al Cliente el “Folleto de tarifas”, que incluye información sobre los **costes no recurrentes**, como tasas de custodia, rescisión y conversión, o los costes relacionados con los productos, así como las transacciones conexas, como honorarios de intermediación, corretajes, comisiones, tasas, derechos de timbre e intereses de un eventual crédito Lombard. El Folleto de tarifas también contiene toda la información relativa a los **costes recurrentes**, como gastos de gestión, honorarios de asesoramiento o comisiones de custodia recurrentes.

Este Folleto se entrega al Cliente en el momento del inicio de la relación. Las modificaciones posteriores se notificarán al Cliente a través del canal de comunicación que este haya elegido o, en su defecto, en la forma que determine el Banco.

6.3 Relaciones económicas con terceros

Bordier velará por que no entren en conflicto sus propios intereses, así como los de sus empleados, con los intereses de sus Clientes, y se asegurará de que tales intereses no entren en conflicto entre sí. Con ese fin, Bordier aplica medidas organizativas apropiadas teniendo en cuenta el tamaño y la organización del Banco, así como la naturaleza, la escala y la complejidad de su actividad. En particular, el Banco se asegura de que haya una separación de funciones respecto al análisis, el asesoramiento, la gestión y la negociación de condiciones en materia de inversión con sus socios comerciales. Además, el Banco se asegura de que el asesoramiento que preste por sí mismo, en particular sobre la base de los valores seleccionados por sus analistas, sea independiente de la consideración de la comisión que se perciba.

A pesar de adoptar tales medidas, Bordier puede realizar actividades susceptibles de crear un conflicto de intereses entre el Banco y su Cliente, o entre dos Clientes. Esos conflictos de intereses pueden surgir en el marco de la elección del enfoque de gestión o de los instrumentos de inversión. Por lo tanto, puede efectuar inversiones específicas como, por ejemplo, en productos estructurados o fondos de inversión en los que el Banco o una entidad afiliada a él asuman tareas concretas (de emisión de productos, de estructuración de productos y de gestión, o cualquier otra función relacionada con el instrumento de inversión) por las que se percibe una remuneración adicional al Mandato de gestión. Al firmar el mandato de gestión discrecional, el Cliente da su consentimiento general previo a dichas inversiones. El Banco garantizará que la elección de los vehículos de inversión colectiva y otros instrumentos financieros se ajusta al perfil de riesgo del Cliente, a la transparencia de las inversiones, a la calidad del emisor de los productos financieros en cuestión y al coste que supongan para el Cliente.

El Banco también puede actuar como contraparte por cuenta propia en el contexto de la gestión de su propia cartera de negociación. Por lo tanto, el Banco podría tener sus propios intereses, divergentes de los del Cliente, en particular en el caso de los instrumentos de inversión colectiva de capital u otros productos financieros respecto a los que el Banco es gestor, asesor o promotor, o con los que está vinculado de alguna manera, o por los que puede percibir una remuneración u otros beneficios.

El Banco documentará todos los servicios prestados y todas las operaciones efectuadas de conformidad con la normativa vigente, con el fin de garantizar el seguimiento de sus obligaciones en materia de gestión de conflictos de intereses. Además, informará a sus Clientes respecto de las eventuales remuneraciones percibidas de terceros o pagadas a estos, proporcionándoles los criterios de cálculo y la escala correspondientes.

6.4 Remuneraciones y otros beneficios recibidos de terceros o pagados a estos

El Banco podría percibir directa o indirectamente de terceros, incluidas sociedades pertenecientes a su mismo Grupo, remuneraciones, comisiones u otros beneficios tanto económicos como de otra índole (en adelante, las "Comisiones"), en particular cuando adquiere participaciones en fondos de inversión u otros productos financieros en nombre del Cliente, siguiendo sus instrucciones o en virtud de los poderes de gestión que este le haya confiado.

Estas Comisiones cubren los gastos del Banco a fin de establecer la red para efectuar las transacciones y operaciones que le permitan tener acceso a productos, información o servicios financieros emitidos o prestados por terceros (en adelante, los "Productos de terceros"). Por lo tanto, constituyen una compensación del Banco por los servicios específicos prestados y son independientes de los gastos que el Banco cobra al Cliente por otros servicios tales como la administración y la custodia de activos, su gestión, el asesoramiento financiero o el corretaje de valores. Estas Comisiones se fijan mediante un acuerdo con promotores o proveedores de productos de terceros y son independientes de la relación contractual entre el Banco y el Cliente. Estas Comisiones se tienen en cuenta para determinar los gastos que el Banco cobra al Cliente.

En la medida en que el Banco haya percibido o perciba Comisiones relacionadas con el Cliente de conformidad con el artículo 400 del Código de Obligaciones suizo u otras disposiciones jurídicas, el Cliente acepta expresamente que forman parte integrante de la remuneración del Banco y que este las retenga. El Cliente renuncia irrevocablemente a cualquier reclamación

contra el Banco en relación con lo anteriormente expuesto, incluidas todas las remuneraciones percibidas en el pasado.

Encontrará más información sobre la remuneración percibida por el Banco en el artículo 47 de nuestras Condiciones Generales disponibles en nuestra página web www.bordier.com o contactando a su Gerente de cuenta.

Además, el Banco puede suscribir un acuerdo con gestores independientes que prevea una remuneración basada en los negocios que se concluyan. El Cliente acepta que, al finalizar dicho acuerdo, el Banco pueda abonar prestaciones patrimoniales a gestores externos. Dichos beneficios representan un porcentaje de la totalidad o parte de los ingresos netos generados para el Banco a lo largo del año por el Cliente en cuestión. Este acuerdo también puede prever un descuento a favor de los Clientes sobre los servicios facturados por el Banco.

Del mismo modo, el Cliente también acepta que el Banco pueda pagar a buscadores de oportunidades de negocio por presentar a un nuevo Cliente. En principio, salvo casos especiales, esta remuneración constituye, durante un período limitado, un porcentaje de la totalidad o parte de los ingresos netos generados para el Banco durante el año por Cliente en cuestión.

El suministro de información relativa a las remuneraciones abonadas por el Banco es responsabilidad del beneficiario de las mismas, esto es, el gestor externo o buscador de oportunidades de negocio en cuestión.

Encontrará más información sobre la remuneración de terceros en el artículo 48 de nuestras Condiciones Generales, que puede consultar en nuestra página web www.bordier.com o contactando a su Gerente de cuenta.

6.5 Consideración de la oferta de mercado (Best Execution)

Bordier se compromete a prestar un servicio de alta calidad a sus Clientes proporcionándoles acceso a una amplia gama de instrumentos financieros cotizados en bolsa y, en este caso, trata de lograr de sus contrapartes la mejor ejecución de sus órdenes.

Cuando Bordier presta servicios financieros a los Clientes, la oferta de mercado que se tiene en cuenta al seleccionar los instrumentos financieros no solo consiste en instrumentos propios sino también en instrumentos financieros de terceros (arquitectura abierta).

Aunque examina una amplia gama de opciones, Bordier no analiza todo el mercado en detalle. En consecuencia, puede considerar solo una selección de instrumentos financieros de terceros en lugar de toda su gama de instrumentos financieros.

Excepcionalmente, la oferta de mercado que Bordier tome en consideración podrá consistir únicamente en sus propios instrumentos, en cuyo caso informará al Cliente al respecto.

Bordier puede proponer instrumentos financieros ad hoc con un objetivo de inversión específico. En ese caso, se apoyará en un emisor externo para la estructuración de los instrumentos (productos estructurados). Asimismo, Bordier se compromete a consultar con varios emisores competentes y a retener la oferta más apropiada.

7. Información sobre la Ley de Servicios Financieros (LSFin) y la determinación de la condición del Cliente

7.1 Determinación de la condición del Cliente

Según la Ley LSFin, deberá determinarse la condición del Cliente con arreglo a una de las tres categorías siguientes: Clientes privados, Clientes profesionales o Clientes institucionales. En principio,

los Clientes se consideran por defecto Clientes privados, salvo que puedan ser considerados Clientes profesionales o institucionales.

7.2 Verificación de la idoneidad y conveniencia de los servicios financieros

Al prestar servicios financieros a sus Clientes, el Banco está obligado a realizar una serie de verificaciones que varían en función de la condición del Cliente y del servicio financiero prestado. En este contexto, se advierte a los Clientes lo siguiente.

7.3 Clientes privados

Cuando el Banco preste a un Cliente privado servicios de asesoramiento relativos a transacciones aisladas, sin tener en cuenta la totalidad de la cartera del Cliente, recopilará información sobre los conocimientos y la experiencia del Cliente en relación con el tipo de operación prevista y verificará la idoneidad de los instrumentos financieros antes de recomendárselos.

Cuando el Banco presta a un Cliente privado servicios de asesoramiento en materia de inversiones teniendo en cuenta la totalidad de la cartera del Cliente o servicios de gestión patrimonial, recopilará información sobre los conocimientos y la experiencia del Cliente en relación con el servicio financiero propuesto, la situación financiera del Cliente y los objetivos de inversión y, por último, verificará la idoneidad de los instrumentos y servicios financieros antes de recomendárselos.

Cuando los servicios del Banco se limitan a la ejecución o transmisión de órdenes, no verificará su idoneidad o conveniencia.

Si el Banco no recibe suficiente información para evaluar la idoneidad o la conveniencia, podrá prestar dicho servicio después de informar al Cliente de que no ha podido llevar a cabo dicha evaluación. Asimismo, si considera que un instrumento financiero no es apropiado o conveniente para un Cliente, el Banco podrá, no obstante, ofrecer dicho servicio después de haber desaconsejado el instrumento financiero.

La falta de conocimientos o experiencia por parte del Cliente puede compensarse con las explicaciones dadas. Los Clientes que actúen a través de un representante podrán solicitar que se tengan en cuenta los conocimientos y la experiencia del representante al verificar la idoneidad.

7.4 Clientes profesionales

Los siguientes Clientes se consideran Clientes profesionales salvo que puedan ser tratados como Clientes institucionales:

- instituciones de Derecho público con operaciones de tesorería profesional;
- organismos de previsión o instituciones que tengan por objeto prestar servicios relacionados con los planes de previsión profesional con operaciones de tesorería profesional;
- empresas con operaciones de tesorería profesional;
- grandes empresas;
- estructuras de inversión privada con una cuenta de tesorería profesional establecida para Clientes con un elevado patrimonio neto;
- Clientes privados con un elevado patrimonio neto que hayan solicitado ser considerados Clientes profesionales (“Opting out”).

En principio, los Clientes profesionales se benefician de las mismas normas de conducta que las descritas anteriormente en relación con los Clientes privados. No obstante, el Banco puede considerar que tienen los conocimientos y la experiencia necesarios y que pueden asumir financieramente los riesgos de inversión asociados con los servicios financieros propuestos.

Además, pueden renunciar por escrito a la aplicación espontánea por parte del Banco de las normas de conducta relativas a la provisión de información (artículos 8 y 9 de la Ley LSFIn y artículo 10 de las Directrices ESG de la SBA) y de documentación (artículo 15 de la Ley LSFIn y artículo 13 de las Directrices ESG de la SBA) y a la obligación de rendición de cuentas (artículo 16 de la Ley LSFIn y artículo 14 de las Directrices ESG de la SBA). No obstante, previa petición del Cliente, el Banco se compromete a enviarle una copia de la documentación y de los informes que le conciernan.

7.5 Clientes institucionales

Los siguientes Clientes se consideran Clientes institucionales:

intermediarios financieros y compañías de seguros sujetos a supervisión prudencial;

bancos centrales, así como instituciones nacionales y supranacionales de Derecho público con operaciones de tesorería profesional.

Las normas descritas anteriormente en relación con los Clientes privados no se aplican a los Clientes institucionales. No obstante, en el marco de un mandato de asesoramiento aplicable a toda la cartera o de un mandato de gestión, los Clientes institucionales indicarán por escrito el perfil de riesgo que desean que se aplique a su relación con el Banco.

7.6 Possibilité de changer de catégorie x

a) *Opting out*

Los Clientes privados con un elevado patrimonio neto y las estructuras privadas de inversión establecidas para ellos pueden solicitar que se les considere como Clientes profesionales. Para ello, deben declarar válidamente que poseen:

- un patrimonio de 2.000.000 CHF como mínimo; o
- un patrimonio de 500.000 CHF como mínimo y los conocimientos necesarios para comprender los riesgos de las inversiones debido a su formación personal y experiencia profesionales, o a una experiencia comparable en el sector financiero.

Los siguientes Clientes profesionales pueden solicitar que se les considere como Clientes institucionales:

- organismos de previsión o instituciones que tengan por objeto prestar servicios relacionados con los planes de previsión profesional con operaciones de tesorería profesional;
- empresas con operaciones de tesorería profesional.

b) *Opting in*

Los clientes profesionales podrán solicitar ser tratados como Clientes privados y los Clientes institucionales como Clientes profesionales.

8. Aviso legal

Este documento se ha elaborado únicamente a efectos informativos. Los puntos de vista y las opiniones que en él se expresan son los de Bordier & Cie SCmA. Su contenido no podrá ser reproducido ni redistribuido por personas no autorizadas. La reproducción o difusión no autorizada del presente documento implicará la responsabilidad del usuario, pudiendo dar lugar a acciones penales. Los elementos que forman parte de su contenido se ofrecen a título informativo y en ningún caso constituyen una recomendación en materia de inversión, ni asesoramiento jurídico o fiscal.

Además, es importante recalcar que las disposiciones de nuestra página “Aviso legal” en nuestra página web son plenamente aplicables a este documento y en particular las disposiciones relativas a las restricciones derivadas de diferentes leyes y reglamentos nacionales. En consecuencia, el Banco Bordier no presta servicios de inversión o asesoramiento a “sujetos pasivos estadounidenses (US Persons)” según la definición contenida en las normas de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) de los Estados Unidos. Por otra parte, la información de nuestra página web –incluido el presente documento– no está dirigida, de ninguna manera, a tales personas o entidades.