

Anexo de las Condiciones generales

Información sobre las remuneraciones y otros beneficios recibidos de terceros o pagados a estos

1. Preámbulo

Las Condiciones generales del Banco Bordier & Cie SCmA (el “Banco”) y el artículo 6.4 del Folleto Informativo del Banco estipulan que al prestar cualquier tipo de servicio, en particular en relación con la inversión de activos, el Banco puede percibir beneficios, en concreto en forma de retrocesiones, comisiones u otras prestaciones de terceros.

El Cliente acepta que el Banco retenga tales beneficios en concepto de remuneración.

El objetivo de esta información es comunicarle al Cliente a qué Comisiones renuncia de conformidad con las Condiciones generales.

2. Política del Banco

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 remuneración del Banco por los servicios específicos prestados y se añaden a 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 entre el Banco y los promotores o proveedores de productos de terceros. 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 Comisiones percibidas en el pasado.

La naturaleza, la cuantía y el método de cálculo de estas Comisiones pueden variar a lo largo del tiempo, en particular en función de los terceros y/o de las inversiones u operaciones efectuadas.

El orden de magnitud de estas remuneraciones es el siguiente, en porcentaje de los activos depositados y sobre una base anual: (i) fondos del mercado monetario del 0 al 0,25%; (ii) fondos de renta fija del 0 al 1,00%; (iii) fondos de renta variable del 0 al 1,25%; (iv) fondos alternativos del 0 al 1,00%; (v) productos estructurados del 0 al 2%.

El orden de magnitud de la remuneración máxima por Cliente se obtiene multiplicando el porcentaje máximo indicado por el valor de la inversión en cuestión en la categoría de productos correspondiente. Por ejemplo, si una cartera de 1.000.000.- CHF está invertida con el 30% de los activos depositados en

fondos de renta variable, es decir 300.000 CHF, la sociedad gestora de fondos podría pagar al Banco entre el 0 y el 1,25% anual en concepto de remuneración (comisión), es decir entre 0 y 3.750 CHF.

Si el Cliente ha celebrado con el Banco un mandato de gestión o de asesoramiento, puede que, con carácter anual, las Comisiones brutas que perciba el Banco alcancen de media un importe entre el 0,05 y 1,35 % de los activos pertinentes.

El Banco está dispuesto a proporcionar al Cliente, previa solicitud, más información sobre las Comisiones recibidas realmente.

Las estipulaciones anteriores solo se aplican a los beneficios financieros indirectos que pueda recibir el Banco por ejercer una actividad de colocación de productos financieros, y en ningún caso constituirán:

- la remuneración directa que el Banco o sus entidades vinculadas pueden percibir por una actividad de inversión que se ejerza respecto al producto en cuestión (por ejemplo, las comisiones de gestión o asesoramiento sobre inversión en un organismo de inversión colectiva, o los gastos de estructuración respecto a un producto financiero estructurado que haya creado el Banco), siempre que esté vinculada al propio producto financiero y que no dependa de ninguna actividad de colocación por cuenta del Cliente; y
- los beneficios no pecuniarios que el Banco pueda percibir por los servicios financieros que presta al Cliente, como por ejemplo, obtener información de análisis financieros externos para llevar a cabo operaciones por cuenta de clientes del Banco. Estos beneficios no repercuten en el coste de las operaciones que se llevan a cabo por cuenta del Cliente, cuyas tarifas se indican en el folleto de tarifas del Banco.

3. Gestores patrimoniales independientes y buscadores de oportunidades de negocio

Además, el Banco puede suscribir un acuerdo con gestores independientes y buscadores de oportunidades de negocio 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 o a buscadores de oportunidades de negocio. 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.

Estos beneficios suponen un porcentaje de los ingresos netos que genera la cuenta correspondiente para el Banco durante el ejercicio y pueden incluir la totalidad o parte de los siguientes ingresos: (1) hasta el 50% de la comisión de colocación sobre los productos estructurados; (2) del 1% al 60% de los derechos de custodia y gastos de administración, corretaje de la bolsa y fondos, gastos fiduciarios, márgenes sobre operaciones de cambio, operaciones relativas a metales preciosos; (3) hasta el 50% sobre los ingresos de operaciones extrabursátiles.

Del mismo modo, el Cliente también acepta que Bordier & Cie pueda pagar a buscadores de oportunidades de negocio por presentar a un nuevo Cliente. Esta remuneración constituye un porcentaje (entre el 15% y el 50%) de los ingresos netos generados para el Banco durante el año por la cuenta en cuestión.

El suministro de información relativa a las remuneraciones abonadas por Border & Cie es responsabilidad del beneficiario de las mismas, esto es, el gestor externo o buscador de oportunidades de negocio en cuestión. Cuando lo pida expresamente el Cliente (por ejemplo, si el tercero beneficiario no informa al Cliente sobre las remuneraciones y su importe), el Banco tendrá el derecho (pero no la obligación) de informar al Cliente de los importes abonados y de su beneficiario.

4. Modificación del presente documento informativo

El Banco se reserva el derecho de modificar esta información en cualquier momento y de transmitirla al Cliente por los medios que considere oportunos.