

FINSA Informationsbroschüre

Das Schweizerische Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) und die dazugehörige Finanzdienstleistungsverordnung (FinSO) verpflichten alle Schweizer Finanzdienstleister, ihren Kunden* bestimmte Informationen in Bezug auf Finanzdienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Die vorliegende Informationsbroschüre für Kunden enthält diese Informationen, sofern den Kunden nichts anderes zur Verfügung gestellt wird.

01. EINLEITUNG

Boreal Capital Management AG („Boreal“) ist ein internationales, multidisziplinäres Vermögensverwaltungsunternehmen mit mehr als 50 Jahren Erfahrung im Private Banking und gehört zur Mora Banc Grup SA.

Boreal bietet Privatkunden und vermögenden Familien als echter Treuhänder erstklassige Finanzdienstleistungen mit einem klaren Ziel: unseren Kunden ein umfassendes Angebot an Lösungen zur Vermehrung ihres Vermögens zu bieten.

Unsere Kunden profitieren von einem umfassenden Team von Fachleuten, die sie in allen Bereichen, die ihr Vermögen betreffen, umfassend unterstützen und beraten, sowie von der Leistungsfähigkeit einer unabhängigen Plattform, die auf Risikominimierung und Kapitalerhaltung ausgerichtet ist, um eine konsistente Vermögenszuwachsrate zu erreichen.

Boreal ist ein in der Schweiz registrierter Portfoliomanager, der von der SRO VSV/AOOS reguliert wird und der Aufsichtsorganisation AOOS angeschlossen ist.

02. SCWEIZER FINANZDIENSTLEISTUNGSGESETZ

Das am 1. Januar 2020 in Kraft getretene Schweizerische Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG) ist Teil der neuen regulatorischen Finanzmarktarchitektur. Das Gesetz soll gleiche Wettbewerbsbedingungen schaffen, die Wettbewerbsfähigkeit des Finanzplatzes stärken und den Kundenschutz verbessern. Das FIDLEG enthält Vorschriften über die Erbringung von Finanzdienstleistungen und das Angebot von Finanzinstrumenten für alle Finanzdienstleister.

03. INFORMATIONEN ZU FINANZDIENSTLEISTUNGEN

Als exklusive Vermögensverwaltungsgesellschaft zeichnen wir uns durch echte Unabhängigkeit und starke Professionalität aus. Unsere spezifischen Stärken sind die Basis, um Ihnen exzellente Banking-Lösungen anzubieten.

3.1 Execution Only

Beim Kauf und Verkauf von Finanzinstrumenten bietet Boreal die Ausführung von Kundenaufträgen am Markt ohne persönliche Anlageberatung oder Portfolioverwaltung (sog. „Execution-only“) an. Die Anlageentscheidung des Kunden basiert nicht auf einer Beratung über die Vorzüge oder Risiken der

Anlagen oder ihrer Angemessenheit oder Eignung. Die Anlageentscheidungen liegen beim Kunden. Da der Kunde die Anlageentscheidungen ohne jegliche Beratung durch Boreal trifft, sind Execution-Only-Dienste am besten für erfahrene Anleger geeignet, die sich der Risiken und Chancen verschiedener Anlagearten bewusst sind.

3.2 Anlageberatung

Anlageberatung ist die Empfehlung von Finanzinstrumenten durch das Finanzinstitut an seine Kunden. Die Verantwortung für die endgültige Anlageentscheidung liegt beim Kunden und Boreal führt keine Transaktion ohne ausdrückliche Anweisung des Kunden durch.

3.3 Vermögensverwaltung

Mit einem Vermögensverwaltungsmandat delegiert der Kunde die Entscheidungsbefugnis an Boreal und ermächtigt Boreal damit, Transaktionen nach eigenem Ermessen durchzuführen, ohne bei jeder Transaktion die Zustimmung des Kunden einzuholen. Boreal trifft die Anlageentscheidungen jedoch nicht frei. Dies geschieht auf Basis des ermittelten individuellen Risikoprofils und im Rahmen der definierten Anlagestrategie.

04. EIGNUNGS UND ANGEMESSENHEITS BEURTEILUNG

Finanzdienstleister sind verpflichtet, bei der Erbringung von Vermögensverwaltungs- oder Anlageberatungsleistungen eine Eignungs- und Angemessenheitsprüfung durchzuführen. Die Bewertung basiert auf den Informationen, die der Kunde Boreal zur Verfügung gestellt hat. Die erforderliche Informationsmenge hängt von der jeweiligen Kundensegmentierung ab (siehe Abschnitt 5). Die Kundeninformationen umfassen kundenspezifische Angaben in folgenden Bereichen:

- **Kenntnisse und Erfahrungen:** Informationen über die dem Kunden bekannte Art von Finanzdienstleistungen und Geschäften mit Finanzinstrumenten sowie über sonstige Art, Umfang und Häufigkeit der vom Kunden getätigten Geschäfte mit Finanzinstrumenten, seinen Bildungshintergrund und Beruf oder bisherige Berufserfahrung.
- **Anlageziele:** Informationen über den geplanten Anlagezweck, den Anlagehorizont, die Risikobereitschaft und allfällige Anlagebeschränkungen.
- **Finanzielle Situation:** Art und Höhe des regelmäßigen Einkommens, des Vermögens, einschliesslich des Grundbesitzes und der gegenwärtigen und zukünftigen finanziellen Verpflichtungen.

Boreal kann sich auf die Angaben des Kunden verlassen, es sei denn, es bestehen Anhaltspunkte dafür, dass diese nicht den Tatsachen entsprechen. Stellt Boreal fest, dass die verfügbaren Informationen nicht ausreichen, um die Angemessenheit oder Eignung von Finanzinstrumenten für den Kunden zu beurteilen, wird der Kunde vor Erbringung der Dienstleistung darüber informiert, dass Boreal diese Einschätzung nicht vornehmen kann. Ist Boreal der Auffassung, dass ein Finanzinstrument für den Kunden nicht angemessen oder geeignet ist, wird Boreal dem Kunden vor Erbringung der Dienstleistung davon abraten.

Bei professionellen Kunden kann Boreal davon ausgehen, dass der Kunde über die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die mit der Finanzdienstleistung verbundenen Anlagerisiken finanziell tragen zu können.

Bei institutionellen Kunden finden die Verhaltensregeln gemäss FIDLEG bezüglich Eignung und Angemessenheit keine Anwendung.

05. KUNDENSEGMENTIERUNG

Finanzdienstleister in der Schweiz sind verpflichtet, ihre Kunden nach gesetzlich vorgeschriebenen Kriterien einem Kundensegment zuzuordnen. Diese Kundensegmentierung ist ausschlaggebend für das für den Kunden geltende Anlegerschutzniveau.

Das FIDLEG unterscheidet drei Kundenkategorien:

- Privatkunden.
- Professionelle Kunden; oder
- Institutionelle Kunden.

5.1 Privatkunden

Privatkunden sind im Allgemeinen alle Kunden, die keine institutionellen oder professionellen Kunden sind. Im Gegensatz zu den beiden anderen Kundenkategorien profitieren Privatkunden von einem höchstmöglichen Anlegerschutz.

Boreal klassifiziert alle seine Kunden standardmäßig als Privatkunden. Die Kunden haben jedoch die Möglichkeit, ihre Kundenkategorie zu wechseln und einem anderen Kundensegment zugeordnet zu werden, wenn sie die erforderlichen Kriterien erfüllen (siehe Ziffer 6).

5.2 Professionelle Kunden

Professionelle Kunden sind Finanzintermediäre im Sinne des Bankengesetzes (BG), des Kollektivanlagengesetzes (KAG) und des Finanzinstitutsgesetzes (FINIG), einschliesslich Vermögensverwalter und Trustees, in der Schweiz beaufsichtigte Versicherer, ausländische Finanzintermediäre und prudenziell beaufsichtigte Versicherungsinstitute, Zentralbanken, öffentlich-rechtliche Körperschaften mit professioneller Tresorerie, Pensionskassen mit professioneller Tresorerie, Unternehmen mit professioneller Tresorerie, Grossunternehmen mit mindestens zwei der folgenden Schwellenwerte: a balance sheet of CHF 20 million.

- I. Bilanz von CHF 20 Millionen.
- II. Umsatz von CHF 40 Millionen, oder.
- III. Eigenkapital von CHF 2 Millionen.

und private Anlagestrukturen mit professionellen Treasury-Operationen für vermögende Privatkunden.

Professionelle Kunden haben Anspruch auf ein größeres Anlageuniversum, einschließlich Finanzprodukten, die nur auf professionelle Kunden ausgerichtet sind oder Produkte, die nicht für den Vertrieb an Privatkunden registriert sind. Im Gegensatz zu Privatkunden geht Boreal davon aus, dass die beteiligten Personen über ausreichende Kenntnisse und Erfahrungen verfügen, um die relevanten Risiken und die jeweiligen Eigenschaften der Finanzinstrumente verstehen zu können.

5.3 Institutionelle Kunden

Institutionelle Kunden sind beaufsichtigte Finanzintermediäre (z. B. Banken oder zugelassene Portfoliomanager), Versicherungsunternehmen, Zentralbanken und bestimmte öffentliche Stellen mit professioneller Tresorerie.

Institutionelle Kunden profitieren vom geringstmöglichen Kundenrechtsschutz.

06. RE-SEGMENTIERUNG

Je nach Kundensegment und bei Vorliegen bestimmter Kriterien kann der Kunde erklären, dass er nicht in seinem zugewiesenen Segment verbleiben, sondern den Anlegerschutz erhöhen (sog. „Opting-in“) oder den Anlegerschutz mindern möchte (sog. „Opting-out“). Diese Erklärungen bedürfen der Schriftform oder einer anderen durch Text nachprüfbarer Form.

6.1 Opting-out

Kunden, die standardmäßig als Privatkunden segmentiert wurden, können erklären, dass sie als professionelle Kunden behandelt werden

möchten (Opting-out). Dazu müssen sie eines der folgenden Kriterien erfüllen:

- Der Kunde verfügt über die notwendigen Kenntnisse aufgrund von Training, Ausbildung und Berufserfahrung oder aufgrund vergleichbarer Erfahrung im Finanzbereich, um die mit den Anlagen verbundenen Risiken zu verstehen und verfügt über anrechenbare Vermögenswerte in Höhe von mindestens CHF 500'000.
- Dem Kunden stehen anrechenbare Vermögenswerte von mindestens CHF 2 Mio. zur Verfügung.

Bestimmte professionelle Kunden können vom Opting-out Gebrauch machen, indem sie schriftlich erklären, dass sie wie institutionelle Kunden behandelt werden möchten.

6.2 Opting-in

Professionelle Kunden können erklären, dass sie als Privatkunden behandelt werden möchten (sog. „Opting-in“), um von einem höheren Kundenschnitzniveau zu profitieren. Gleiches gilt für institutionelle Kunden, die jederzeit erklären können, dass sie als professionelle Kunden eingestuft werden wollen.

07. RISIKEN IM HANDEL MIT FINANZINSTRUMENTEN

Der Handel mit Finanzinstrumenten ist mit finanziellen Risiken verbunden. Bezüglich der allgemeinen Risiken im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten wird auf die Broschüre «Risiken im Handel mit Finanzinstrumenten» der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) verwiesen, die in der aktuellsten Fassung auf der Webseite <https://www.swissbanking.ch/de/downloads> abrufbar ist. Hinsichtlich der produktspezifischen Risiken wird auch auf die Produktdokumentation (Prospekt und Basisinformationsblatt, falls vorhanden) der von den Produktemittenten bereitgestellten Finanzinstrumente verwiesen.

08. RISIKEN IM ZUSAMMENHANG MIT FINANZDIENSTLEISTUNGEN VON BOREAL

8.1 Vermögensverwaltung

Boreal kann Vermögensverwaltungsdienste anbieten. Bei der Vermögensverwaltung verwaltet Boreal die bei einer Depotbank hinterlegten Vermögenswerte des Kunden selbstständig aufgrund einer vom Kunden erteilten Vollmacht im Namen, auf Rechnung und auf Gefahr des Kunden. Die Investitionen erfolgen im Rahmen eines schriftlichen Vermögensverwaltungsvertrages zwischen Boreal und dem Kunden. Boreal trifft Anlageentscheidungen und führt Transaktionen nach eigenem Ermessen und ohne Rücksprache mit dem Kunden durch.

Es besteht das Risiko, dass die Anlageentscheidungen von Boreal falsch sind und der Kunde dadurch Verluste erleidet. Es besteht auch das Risiko von Interessenkonflikten seitens Boreal (siehe Abschnitt 12). Darüber hinaus können weitere Risiken bestehen, z.B. Risiken der mit dem Kunden vereinbarten gewählten Anlagestrategie, das Risiko, dass Boreal nicht ausreichend informiert wurde, um eine fundierte Anlageentscheidung zu treffen, oder das Risiko, dass die Finanzinstrumente an Wert verlieren (siehe Abschnitt 7).

Die Risiken werden vollständig vom Kunden getragen.

8.2 Anlageberatung

Anlageberatung bedeutet die Abgabe einer konkreten persönlichen Empfehlung an den Kunden in Bezug auf Geschäfte mit einem oder mehreren Finanzinstrumenten unter Berücksichtigung des Kundenportfolios. Boreal erbringt Anlageberatung ausschließlich auf Grundlage eines schriftlichen Anlageberatungsvertrages und einer vom Kunden

erteilten Vollmacht. Die Anlageentscheidung verbleibt beim Kunden, d.h. der Kunde entscheidet nach eigenem Ermessen, ob bzw. inwieweit die Anlageempfehlungen von Boreal umgesetzt werden.

Es besteht das Risiko, dass sich die Anlageempfehlungen von Boreal als falsch erweisen und der Kunde dadurch Verluste erleidet. Es besteht auch das Risiko von Interessenkonflikten seitens Boreal (siehe Abschnitt 12). Darüber hinaus können weitere Risiken bestehen, z.B. Risiken der mit dem Kunden vereinbarten gewählten Anlagestrategie, das Risiko, dass Boreal nicht ausreichend informiert wurde, um eine fundierte Anlageempfehlung abzugeben, dass der Kunde nicht über ausreichende Informationen verfügt, um eine fundierte Anlageentscheidung zu treffen, das Risiko einer verzögerten Platzierung von Kauf- oder Veräußerungsaufträgen durch den Kunden im Anschluss an eine Anlageberatung, die zu Kursverlusten oder dem Risiko eines Wertverlusts der Finanzinstrumente führen können (siehe Abschnitt 7).

Die Risiken werden vollständig vom Kunden getragen.

8.3 Execution Only

Der Umfang der Ausführung von Geschäften (Execution Only) beschränkt sich auf die Übermittlung von Kundenaufträgen durch Boreal ohne Erbringung von Beratungs- oder Vermögensverwaltungsleistungen. Die Aufträge werden ausschließlich vom Kunden initiiert und von Boreal übermittelt. Die Verhaltensregeln gemäss FIDLEG bezüglich der Angemessenheit und Geeignetheit gelten nicht für Kunden mit einem Execution Only Vertrag.

Es besteht das Risiko, dass der Kunde nicht über ausreichende Informationen verfügt, um eine informierte Anlageentscheidung zu treffen; das

Risiko, dass der Kunde die Auftragserteilung nicht zur richtigen Zeit vornimmt, was zu Kursverlusten führen kann; oder das Risiko, dass die Finanzinstrumente an Wert verlieren (siehe Abschnitt 7).

Die Risiken werden vollständig vom Kunden getragen.

8.4 Risiken qualifizierter Anleger in kollektiven Kapitalanlagen

Als qualifizierte Anleger im Sinne des Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen (KAG) gelten Kunden mit einem langfristigen Vermögensverwaltungs- oder Anlageberatungsvertrag. Qualifizierte Anleger haben Zugang zu bestimmten Arten von kollektiven Kapitalanlagen, die ausschließlich solchen qualifizierten Anlegern offenstehen. Der Status des qualifizierten Anlegers ermöglicht die Berücksichtigung einer breiteren Palette von Finanzinstrumenten bei der Gestaltung des Portfolios. Kollektive Kapitalanlagen für qualifizierte Anleger können von bestimmten aufsichtsrechtlichen Anforderungen ausgenommen werden. Solche Finanzinstrumente unterliegen daher möglicherweise nicht oder nur teilweise der entsprechenden Schweizer Regulierung. Daraus können insbesondere erhöhte Risiken hinsichtlich Liquidität, Anlagestrategie oder Transparenz resultieren. Ausführliche Informationen zum Risikoprofil einer bestimmten kollektiven Kapitalanlage sind in den Gründungsdokumenten und gegebenenfalls im Basisinformationsblatt und im Prospekt des Emittenten enthalten.

09. BERÜCKSICHTIGTES MARKTANGEBOT

Das bei der Auswahl von Finanzinstrumenten berücksichtigte Marktangebot kann eigene und

fremde Finanzinstrumente umfassen. Im Rahmen der Vermögensverwaltung und Anlageberatung stehen dem Kunden folgende Finanzinstrumente zur Verfügung:

- Bargeld
- Geldmarktinstrumente
- Anleihen
- Aktien
- Edelmetalle
- Alternative Anlagen (wie Derivate, strukturierte Produkte und alle anderen für Banken üblichen Anlageinstrumente nach den SBVg-Richtlinien)

10. GEBÜHREN

Generell können im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten verschiedene Kosten anfallen (z.B. Bearbeitungsgebühr, Verwaltungsgebühr, Kosten des jeweiligen Finanzinstruments etc.). Bezüglich der Kosten von Finanzinstrumenten wird auf die Produktdokumentation (Prospekt und Basisinformationsblatt, falls vorhanden) der von den Produktemittenten bereitgestellten Finanzinstrumente verwiesen.

Für die Erbringung der Vermögensverwaltungs-, Anlageberatungs- oder Execution Only Dienstleistungen erhebt Boreal eine Gebühr gemäss dem jeweiligen Vermögensverwaltungs-, Anlageberatungs- oder Execution Only Vertrag mit dem Kunden. Die tatsächlichen Gebühren in Bezug auf die Finanzdienstleistungen von Boreal werden zum Zeitpunkt des Kunden-Onboardings bereitgestellt.

11. ENTSCHÄDIGUNG VON DRITTEN

Boreal kann bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen für Kunden Entschädigungen von Dritten akzeptieren. Boreal informiert die Kunden über Art, Umfang, Berechnungsparameter und Bandbreite von Vergütungen Dritter, die Boreal bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen zufließen können.

Der Kunde verzichtet unwiderruflich auf jegliche Rechte auf Entschädigungen Dritter und stimmt zu, dass Boreal diese Entschädigungen behält. Boreal hat geeignete interne Maßnahmen ergriffen, um daraus resultierende Interessenkonflikte zu vermeiden (siehe unten Abschnitt 13).

Die Entschädigung basiert im Allgemeinen auf dem Volumen der in Finanzinstrumenten angelegten Vermögenswerte oder auf dem Volumen der Kundentransaktionen (einschließlich Transaktionen mit Nettopreisen, d. h. Transaktionen, bei denen die Entschädigung in den Nettokauf- oder Verkaufspreis eines Produkts oder Vermögenswerts integriert ist). Die Eckwerte, d.h. die Kategorie der Finanzinstrumente und die Bandbreiten dieser Vergütung in Prozent des Anlagevolumens sind wie folgt:

- Investmentfonds bis 1% p.a.
- Strukturierte Produkte bis 2,5% p.a.

Die Multiplikation des oberen Endes der anwendbaren Bandbreite mit dem Wert des spezifischen Anlagevolumens ergibt die Höhe der maximalen Vergütung in der jeweiligen Finanzinstrumentenkategorie. Ausnahmen von diesen Bandbreiten oder Änderungen der Vergütungsstruktur werden zusammen mit den produktspezifischen Informationen kommuniziert.

Bei Investmentfonds kann die Entschädigung in Form einer einmaligen und/oder wiederkehrenden Vertriebsgebühr, einer Bestandsgebühr, eines Rabatts und/oder einer ähnlichen Gebühr erfolgen. Die wiederkehrenden Zahlungen werden in der Regel als jährlicher Prozentsatz des Anlagevolumens berechnet und monatlich, vierteljährlich oder jährlich ausgezahlt. Die Vergütung erfolgt in der Regel aus der Verwaltungsgebühr des Anlagefonds oder als separate Gebühr aus dem Vermögen des Anlagefonds (beides in der jeweiligen Fondsdokumentation offengelegt). Die vorstehenden Bandbreiten stellen die maximalen jährlichen

Prozentsätze (p. a.) der Entschädigungen dar, die Boreal im Zusammenhang mit einem in die jeweilige Anlagefondskategorie fallenden Anlagefonds erhalten kann.

Bei strukturierten Produkten kann die Entschädigung in Form eines (einmaligen) Abschlags von Boreal auf den Ausgabepreis und/oder einer (einmaligen) Zahlung in Bezug auf den Ausgabepreis und/ oder einer (wiederkehrenden) Zahlung im Zusammenhang mit der Strukturierung oder dem Vertrieb eines strukturierten Produkts an Boreal erfolgen. Die wiederkehrenden Zahlungen werden in der Regel täglich, monatlich, vierteljährlich oder jährlich berechnet und/oder gezahlt. Die obige Bandbreite stellt den maximalen jährlichen Prozentsatz (p. a.) der Vergütung dar, die Boreal in Verbindung mit einem strukturierten Produkt erhalten kann.

Boreal kann auch als Weighting Advisor (sog. Gewichtungsberater) für bestimmte Actively Managed Certificates (AMC) fungieren und diese AMC in die Kundenportfolios aufnehmen. AMC sind strukturierte Produkte, deren Basiswert während der Laufzeit des Produkts anhand einer bestimmten Anlagestrategie diskretionär verwaltet wird. Der Emittent setzt dabei seine Anlagestrategie oder eine von Boreal als Weighting Advisor vorgeschlagene Anlagestrategie synthetisch um, wobei Boreal als Weighting Advisor den Basiswert im Rahmen der Anlagestrategie in seinem Ermessen zusammensetzen und umschichten kann. Die Kunden werden unabhängig im Rahmen der Produktdokumentation über die Anlagestrategie, deren Umsetzung durch Boreal als Weighting Advisor, Emittentenrisiken und die mit dem AMC verbundenen Kosten informiert. Boreal erhält in seiner Funktion als Weighting Advisor des AMC eine Vergütung für die erbrachten Leistungen in Höhe von 1,0 % p.a.

12. VERBINDUNGEN ZU DRITTANBIETERN

Boreal hat wirtschaftliche Verbindungen zu Dritten, die zu Interessenkonflikten führen können. Diese sind Retrozessionen und Portfolioprovisionen. Dritte sind Depotbanken, Emittenten strukturierter Produkte und Fondsanbieter. Für Kunden besteht hieraus das Risiko, dass Depotbanken, Emittenten und Fondsanbieter aufgrund ihrer Vergütung bevorzugt werden. Boreal hat eine Reihe von Vorkehrungen getroffen, um diese Risiken zu minimieren. Es wurden interne Richtlinien aufgestellt, die den Anlageprozess klar regeln. Darüber hinaus besteht eine funktionale und hierarchische Trennung der Risiko- und Compliance-Management-Funktionen von den operativen Einheiten und von den Finanzdienstleistungsfunktionen.

13. INTERESSENKONFLIKTE

Um Interessenkonflikte zu vermeiden, die bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen auftreten können, hat Boreal eine interne Richtlinie implementiert. Ziel der Richtlinie ist es, den Ruf von Boreal zu schützen, die regulatorischen Anforderungen zu erfüllen und das Vertrauen von Kunden und Gegenparteien zu wahren. Die Richtlinie ist Teil der kontinuierlichen Verpflichtung von Boreal, die höchsten ethischen Standards in Bezug auf die Kundenbeziehung und den Umgang mit potenziellen Interessenkonflikten einzuhalten.

Wenn Sie besondere Umstände besprechen möchten, wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenberater.

14. BESCHWERDEBEHANDLUNG UND OMBUDSMANN

Kundenfeedback und Beschwerden richten Sie am besten direkt an den jeweiligen Kundenbetreuer oder Ihre jeweilige Kontaktperson. Kunden sollten in ihrer

schriftlichen Beschwerde den Grund sowie ihre Kontaktdaten und Kontonummer angeben. Boreal wird sich bemühen, alle Rückmeldungen und Bedenken so schnell wie möglich zu bearbeiten.

Wenn ein Kunde eine Reaktion als unzureichend empfindet, möchte Boreal informiert werden, damit die Situation behoben werden kann. Sollte ein Kunde mit der Bearbeitung seines Anliegens durch Boreal unzufrieden sein, hat er die Möglichkeit eines Schlichtungsverfahrens bei der Ombudsstelle.

OMBUDSSTELLE

OFS Ombud Finanzen Schweiz
16 Boulevard des Tranchées
1206 Genf
Schweiz
Telefon: +41 22 808 04 51
Email: contact@ombudfinance.ch

15. KONTAKT

Der folgende Kontakt von Boreal steht dem Kunden für Fragen und zusätzliche Informationen zur Verfügung:

KONTAKT

Boreal Capital Management AG
Talstrasse 82
8001 Zürich
Schweiz
Telefon: +41 44 256 80 50
Email: info@borealcmm.ch

*Mit dem Begriff „Kunde“ ist sowohl die männliche als auch die weibliche Form gemeint und es wird nur der Einfachheit halber der Begriff „Kunde“ verwendet.