

FINSA FOLLETO INFORMATIVO

La Ley de Servicios Financieros de Suiza (FinSA) y la Ordenanza de Servicios Financieros (FinSO) correspondiente obligan a todos los proveedores de servicios financieros suizos a poner a disposición de sus clientes cierta información en relación con los servicios financieros. El presente folleto informativo contiene esta información, sin perjuicio de que se proporcione a los clientes de otra manera.

01. INTRODUCCIÓN

Boreal Capital Management AG ("Boreal") es una firma internacional multidisciplinar de servicios de gestión patrimonial con más de 50 años de experiencia en banca privada, siendo parte del Mora Banc Grup S.A.

Boreal ofrece servicios financieros de primera clase a clientes privados y family offices como un verdadero fiduciario con un objetivo claro: proporcionar a nuestros clientes una gama completa de soluciones para hacer crecer su patrimonio.

Nuestros clientes se benefician de un amplio equipo de profesionales que les brinda todo el soporte y asesoramiento que necesitan en los diferentes campos que afectan su patrimonio y el poder de una plataforma independiente orientada a minimizar el riesgo, preservando el capital logrando consistencia en la tasa de revalorización del patrimonio.

Boreal es una administradora de cartera registrada en Suiza, regulada por la SRO SAAM/AOOS y afiliada a la organización supervisora AOOS.

02. SERVICIOS FINANCIEROS SUIZOS ACT

La Ley de Servicios Financieros de Suiza ("FinSA"), que entró en vigor el 1 de enero de 2020, forma

parte de la nueva arquitectura reguladora del mercado financiero. El propósito de la ley es crear igualdad de condiciones, impulsar la competitividad del centro financiero y mejorar la protección del cliente. FinSA contiene reglas sobre la prestación de servicios y la oferta de instrumentos financieros para todos los proveedores de servicios financieros.

03. INFORMACIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS

Como firma exclusiva de gestión de patrimonios, nos distinguimos por una genuina independencia y una sólida profesionalidad. Nuestras fortalezas son la base para ofrecerle excelentes soluciones bancarias.

Boreal ofrece a sus clientes una amplia gama de servicios financieros.

3.1. Modelo de solo ejecución

Con respecto a la compra y venta de instrumentos financieros, Boreal ofrece la ejecución de órdenes de clientes en el mercado sin proporcionar asesoramiento de inversión personal ó gestión de cartera (lo que se denomina "solo ejecución"). La decisión de inversión del cliente no se basa en ningún asesoramiento sobre los méritos ó los riesgos de las inversiones ó la adecuación o idoneidad. Las

decisiones de inversión son siempre tomadas por el cliente. Dado que el cliente toma las

decisiones de inversión sin el asesoramiento de Boreal, los servicios de solo ejecución son más adecuados para inversores experimentados que conocen los riesgos y beneficios de todo tipo de inversiones.

3.2 Servicios de asesoramiento de inversiones

La asesoría de inversiones es la recomendación de instrumentos financieros por parte de la institución financiera a sus clientes. La responsabilidad de tomar la decisión final de inversión recae en el cliente, y Boreal no ejecutará ninguna transacción sin que el cliente se lo instruya explícitamente.

3.3 Servicios de gestión discrecional de Portfolios

Con un mandato de administración de cartera, el cliente delega el poder de tomar decisiones de inversión a Boreal y, por lo tanto, autoriza a Boreal a ejecutar transacciones a su discreción, sin requerir el consentimiento del cliente para cada transacción. Sin embargo, Boreal no toma las decisiones de inversión libremente. Lo hace en función del perfil de riesgo del cliente determinado y dentro de una estrategia de inversión definida.

04. EVALUACIÓN DE IDONEIDAD Y ADECUACIÓN

Los proveedores de servicios financieros están obligados a realizar una evaluación de idoneidad y adecuación al prestar servicios de gestión de carteras o de asesoramiento de inversiones. La evaluación se basa en la información proporcionada por el cliente a Boreal. La cantidad de información requerida depende de la segmentación específica del cliente (ver

sección 5). La información sobre el cliente incluye detalles específicos en las siguientes áreas:

- **Conocimiento y Experiencia:** Información sobre el tipo de servicios financieros y transacciones en instrumentos financieros con los que el cliente está familiarizado, así como sobre otro tipo, alcance y frecuencia de transacciones en instrumentos financieros realizadas por el cliente, su formación y profesión o experiencia profesional previa.
- **Objetivos de inversión:** Información sobre el propósito de inversión planificado, el horizonte de inversión, la tolerancia al riesgo y cualquier restricción de inversión
- **Situación financiera:** naturaleza y monto de los ingresos regulares, bienes, incluidos los inmuebles y obligaciones financieras presentes y futuras.

Boreal podrá confiar en la información facilitada por el cliente salvo que existan indicios de que la misma no se corresponde con los hechos. Si Boreal determina que la información disponible no es suficiente para evaluar la adecuación o idoneidad de los instrumentos financieros para el cliente, se le informará al cliente antes de la prestación del servicio que Boreal no puede realizar esta evaluación. Si Boreal es de la opinión de que un instrumento financiero no es apropiado o adecuado para el cliente, Boreal se lo advertirá al cliente antes de prestar el servicio.

En el caso de clientes profesionales, Boreal puede asumir que el cliente tiene el conocimiento y la experiencia necesarios para asumir financieramente los riesgos de inversión asociados con el servicio financiero.

En el caso de clientes institucionales, no son aplicables las normas de conducta según FinSA en cuanto a la idoneidad y conveniencia.

05. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Los proveedores de servicios financieros en Suiza están obligados a asignar a sus clientes una segmentación de acuerdo con los criterios prescritos por la ley. Esta segmentación de clientes es decisiva para el nivel de protección del inversor aplicable al cliente.

FinSA distingue tres categorías de clientes:

- Clientes minoristas.
- Clientes profesionales.
- Clientes institucionales.

5.1 Clientes minoristas

En general, los clientes minoristas son todos los clientes que no son clientes institucionales o profesionales. A diferencia de las otras dos categorías de clientes, los clientes minoristas se benefician del mayor nivel posible de protección de los inversores.

Boreal clasifica a todos sus clientes como clientes minoristas por defecto. Sin embargo, los clientes tendrán la opción de darse de baja de esta categoría de clientes y ser asignados a otro segmento de clientes si cumplen con los criterios necesarios (consulte la sección 6).

5.2 Clientes profesionales

Los clientes profesionales son intermediarios financieros en el sentido de la Ley Bancaria Suiza (BA), la Ley de Planes de Inversión Colectiva (CISA) y la Ley de Instituciones Financieras (FinIA), incluidos los gestores de cartera y fideicomisarios, aseguradoras reguladas en Suiza, intermediarios financieros extranjeros e instituciones de seguros sujetas a supervisión prudencial, bancos centrales, entidades públicas con operaciones profesionales de tesorería, fondos de pensiones con operaciones profesionales de tesorería, empresas con operaciones profesionales de tesorería, grandes

empresas que superen al menos dos de los siguientes umbrales:

- I. un balance de CHF 20 millones
- II. una facturación de CHF 40 millones;
- III. capital de CHF 2 millones

y estructuras de inversión privada con operaciones profesionales de tesorería creadas para personas de alto poder adquisitivo.

Los clientes profesionales optan a un universo de inversión más amplio, que incluye productos financieros dirigidos sólo a clientes profesionales ó productos no aprobados para su distribución a clientes minoristas. A diferencia de los clientes minoristas, Boreal asume que las personas involucradas tienen el conocimiento y la experiencia suficientes para poder comprender los riesgos relevantes y las características respectivas de los instrumentos financieros.

5.3 Clientes Institucionales

Los clientes institucionales son intermediarios financieros supervisados (por ejemplo, bancos o administradores de cartera autorizados), compañías de seguros, bancos centrales y ciertas entidades públicas con operaciones profesionales de tesorería.

Los clientes institucionales optan a la protección legal del cliente más baja posible.

06. RE-SEGMENTACION

Dependiendo de la segmentación de clientes y si se cumplen ciertos criterios, el cliente puede declarar que no desea permanecer en su segmento asignado pero que desea aumentar la protección del inversor (el llamado "opting-in") ó que desea reducir su protección (lo que se denomina "opting-out"). Estas declaraciones deben ser por escrito ó en otra forma verificable por texto.

6.1 Optar por no participar

Los clientes que han sido segmentados por defecto como clientes minoristas, pueden declarar que desean ser tratados como clientes profesionales (opting-out). Para este propósito, el cliente debe cumplir con uno de los siguientes criterios:

- El cliente tiene los conocimientos necesarios sobre la base de la formación, la educación y la experiencia profesional o sobre la base de una experiencia comparable en el sector financiero para comprender los riesgos asociados con las inversiones y tiene activos elegibles de al menos CHF 500 000.
- El cliente tiene a su disposición activos elegibles de al menos CHF 2 millones.

Ciertos clientes profesionales pueden optar por no participar declarando por escrito que desean ser tratados como clientes institucionales.

6.2 Optar por participar

Los clientes profesionales pueden declarar que desean ser tratados como clientes minoristas (lo que se denomina "opt-in") para beneficiarse de un mayor nivel de protección del cliente. Lo mismo se aplica a los clientes institucionales, quienes pueden declarar en cualquier momento que desean ser clasificados como clientes profesionales.

07. RIESGOS EN LA NEGOCIACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS

La negociación de instrumentos financieros está asociada a ciertos riesgos. Con respecto a los riesgos generales asociados con los instrumentos financieros, se hace referencia al folleto "Riesgos involucrados en el comercio de instrumentos financieros" publicado por la Asociación de Banqueros Suizos (SBA), cuya

última versión está disponible en la página web www.swissbanking.ch/en/downloads.

Con respecto a los riesgos específicos de los productos, también se hace referencia a la documentación del producto (folleto y hoja de información básica, si está disponible) de los instrumentos financieros proporcionados por los emisores del producto.

08. RIESGOS ASOCIADOS A LOS SERVICIOS FINANCIEROS OFRECIDOS POR BOREAL

8.1 Gestión discrecional de activos

Boreal puede prestar servicios de gestión de activos. En el caso de la gestión de activos, Boreal gestiona los activos del cliente depositados en un banco custodio de forma independiente sobre la base de un poder otorgado por el cliente, por cuenta y riesgo del cliente. Las inversiones se realizan en el marco de un contrato de gestión de activos por escrito entre Boreal y el cliente. Boreal tomará decisiones de inversión y realizará transacciones a su propia discreción y sin consultar al cliente.

Existe el riesgo de que las decisiones de inversión de Boreal sean incorrectas y que el cliente sufra pérdidas como resultado. También existe el riesgo de conflictos de intereses por parte de Boreal (ver apartado 12). También pueden existir otros riesgos, p. e. riesgos de la estrategia de inversión seleccionada acordada con el cliente, el riesgo de que a Boreal se le proporcione información insuficiente para tomar una decisión de inversión informada ó el riesgo de que los instrumentos financieros puedan perder valor (ver sección 7).

Los riesgos son asumidos en su totalidad por el cliente.

8.2 Asesoramiento de inversiones

Asesoramiento de inversión significa la provisión de una recomendación personal específica al cliente en relación con transacciones en uno o más instrumentos financieros teniendo en cuenta la cartera del cliente. Boreal proporciona asesoramiento de inversión exclusivamente sobre la base de un contrato de asesoramiento de inversión por escrito y un poder otorgado por el cliente. La decisión de inversión permanece con el cliente, es decir, el cliente decide a su propia discreción si implementar las recomendaciones de inversión de Boreal ó en qué medida.

Existe el riesgo de que las recomendaciones de inversión de Boreal resulten incorrectas y, como resultado, el cliente sufra pérdidas. También existe el riesgo de conflictos de intereses por parte de Boreal (ver apartado 12). También pueden existir otros riesgos, p.e. riesgos de la estrategia de inversión seleccionada acordada con el cliente, el riesgo de que a Boreal se le proporcione información insuficiente para hacer una recomendación de inversión informada, que el cliente no posea información suficiente para tomar una decisión de inversión informada, el riesgo de que el cliente se retrase en la colocación de órdenes de adquisición o enajenación tras un asesoramiento de inversión que puede dar lugar a pérdidas de precio o al riesgo de que los instrumentos financieros pierdan valor (ver apartado 7).

Los riesgos son asumidos en su totalidad por el cliente.

8.3 Solo ejecución

El alcance de la ejecución de transacciones (solo ejecución) se limita a la transmisión de órdenes de clientes a Boreal sin la prestación de ningún servicio de asesoramiento o gestión de activos. Las órdenes son iniciadas exclusivamente por el cliente y son transmitidas por Boreal. Las reglas

de conducta según FinSA en cuanto a la idoneidad y adecuación no son aplicables para clientes con contrato de sólo ejecución.

Existe el riesgo de que el cliente disponga de información insuficiente para tomar una decisión de inversión informada, el riesgo de que el cliente programe la colocación de órdenes de forma inadecuada, lo que puede provocar pérdidas de precio o el riesgo de que los instrumentos financieros pierdan valor (ver sección 7).

Los riesgos son asumidos en su totalidad por el cliente.

8.4 Riesgos de los inversores cualificados en planes de inversión colectiva

Los clientes con una gestión de activos a largo plazo o acuerdos de asesoramiento de inversiones se consideran inversores cualificados en el sentido de la Ley Federal Suiza sobre Planes de Inversión Colectiva (CISA). Los inversores cualificados tienen acceso a tipos específicos de planes de inversión colectiva abiertos exclusivamente a dichos inversores cualificados. La condición de inversor cualificado permite considerar una gama más amplia de instrumentos financieros en el diseño de la cartera. Los planes de inversión colectiva para inversores cualificados pueden estar exentos de determinados requisitos reglamentarios. Dichos instrumentos financieros pueden, por lo tanto, no estar sujetos o solo parcialmente a la regulación suiza pertinente. Esto puede resultar en mayores riesgos, en particular, de liquidez, estrategia de inversión o transparencia. La información detallada sobre el perfil de riesgo de un plan de inversión colectiva en particular se puede encontrar en los documentos constitutivos y, en su caso, en el documento de datos fundamentales y el folleto proporcionado por el emisor.

09. OFERTA DE MERCADO TENIDA EN CUENTA

La oferta de mercado tenida en cuenta a la hora de seleccionar los instrumentos financieros puede abarcar instrumentos financieros propios y de terceros. Dentro del alcance de los servicios de gestión de activos y asesoramiento de inversiones, los siguientes instrumentos financieros están disponibles para el cliente:

- Dinero en efectivo
- Instrumentos del mercado monetario
- Bonos
- Acciones
- Metales preciosos
- Inversiones alternativas (derivados, productos estructurados y todos los demás instrumentos de inversión que son comunes para los bancos según las pautas de la SBA).

10. TARIFAS

En general, se pueden incurrir en varios costos en relación con los instrumentos financieros (tarifa de administración, tarifa de gestión, costos del instrumento financiero respectivo, etc.). Con respecto a los costos de los instrumentos financieros se hace referencia a la documentación del producto (folleto y hoja de información básica, si está disponible) de los instrumentos financieros proporcionada por los emisores.

Para la prestación de los servicios de gestión de activos, asesoramiento de inversiones o solo ejecución, Boreal puede cobrar una tarifa de acuerdo al respectivo acuerdo de gestión de activos, asesoramiento de inversiones o solo ejecución firmado con el cliente. Las tarifas reales en relación con los servicios financieros de Boreal se proporcionarán en el momento de la incorporación.

11. COMPENSACION DE TERCEROS

Boreal puede aceptar compensaciones de terceros al prestar servicios financieros a los clientes. Boreal informará a los clientes sobre la naturaleza, el alcance, los parámetros de cálculo y el rango de la compensación de terceros que puede devengar Boreal en la prestación de servicios financieros.

El cliente renuncia irrevocablemente a cualquier derecho ó compensación por parte de terceros y acepta que Boreal retendrá dicha compensación. Boreal ha tomado las medidas internas apropiadas para evitar cualquier conflicto de intereses (consulte la sección 13).

La compensación generalmente se basa en el volumen de los activos invertidos en instrumentos financieros o en el volumen de las transacciones de los clientes (incluidas las transacciones a precio neto, es decir, transacciones en las que la compensación se integra en el precio neto de compra o venta de un producto o activo). Las cifras de referencia, la categoría de Instrumento financiero y los anchos de banda de dicha compensación en porcentaje del volumen de inversión, son las siguientes:

- Fondos de Inversión hasta 1% a.a.
- Productos Estructurados hasta 2,5% p.a.

Multiplicando el extremo superior del ancho de banda aplicable por el valor del volumen de inversión específico resulta en el monto de la compensación máxima en la categoría de instrumento financiero correspondiente. Cualquier excepción a estos anchos de banda o modificaciones a la estructura de compensación se comunicarán junto con la información específica del producto.

En el caso de los fondos de inversión, la compensación podrá consistir en una comisión de distribución única y/o recurrente, comisión de

tráiler, bonificación y/o comisión similar. Los pagos recurrentes generalmente se calculan como un porcentaje anual del volumen de inversión y se pagan de forma mensual, trimestral o anual. La compensación generalmente se paga con la tarifa de administración del fondo de inversión o se paga con los activos del fondo de inversión como una tarifa separada (ambos se revelan en la documentación del fondo respectivo). Los anchos de banda anteriores representan las tasas porcentuales anualizadas máximas (p. a.) de compensación que Boreal puede recibir en relación con un fondo de inversión que se encuentra en la categoría de fondo de inversión respectiva.

Con respecto a los productos estructurados, la compensación puede tomar la forma de un descuento (único) obtenido por Boreal sobre el precio de emisión, y/o de un pago (único) relativo al precio de emisión y pagado a Boreal, y/ o de un pago (recurrente) relativo a la estructuración o distribución de un producto estructurado. Los pagos recurrentes generalmente se calculan y/o pagan sobre una base diaria, mensual, trimestral o anual. El ancho de banda anterior representa la tasa porcentual máxima anualizada (p. a.) de Compensación que Boreal puede recibir en relación con un producto estructurado.

Boreal también puede actuar como Weighting Advisor (i.e. Asesor de Ponderación) para ciertos Certificados Administrados Activos (AMC) y puede colocar estos AMC en las carteras de los clientes. Los AMC son productos estructurados cuyo activo subyacente se gestiona de forma discrecional durante la vigencia del producto de acuerdo con una estrategia de inversión específica. El emisor implementa sintéticamente su estrategia de inversión, o una estrategia de inversión propuesta por Boreal como Asesor de Ponderación, por lo que Boreal como Asesor de

Ponderación puede, a su discreción, componer y reestructurar el activo subyacente de acuerdo con el marco de la estrategia de inversión. Los clientes serán informados de forma independiente en la documentación del producto sobre la estrategia de inversión, su implementación por parte de Boreal como Asesor de Ponderación, los riesgos del emisor y los costos asociados con el AMC. En su calidad de Asesor de Ponderación de la AMC, Boreal recibe una compensación por los servicios prestados del 1,0% p.a.

12. AFILIACIÓN CON TERCEROS

Boreal tiene vínculos económicos con terceros, lo que puede generar un conflicto de intereses. Se trata generalmente de retrocesiones y comisiones de cartera. Los terceros son bancos custodios, emisores de productos estructurados y proveedores de fondos. Para los clientes, esto genera el riesgo de que los bancos custodios, los emisores y los proveedores de fondos se vean favorecidos sobre la base de su remuneración. Boreal ha tomado una serie de precauciones para mitigar estos riesgos, estableciendo directivas internas que regulan claramente el proceso de inversión. Además, existe una separación funcional y jerárquica de las funciones de gestión de riesgos y cumplimiento de las unidades operativas y de las funciones de prestación de servicios financieros.

13. CONFLICTO DE INTERESES

Con el fin de evitar conflictos de interés, que pueden ocurrir en la prestación de servicios financieros, Boreal ha implementado una política interna. El objetivo de la política es proteger la reputación de Boreal, cumplir con los requisitos regulatorios y mantener la confianza de los clientes y contrapartidas. La política es parte del

compromiso continuo de Boreal de mantener los más altos estándares éticos con respecto a su relación con el cliente y en el manejo de posibles conflictos de interés.

Si desea analizar circunstancias particulares, comuníquese con su gestor de relación.

14. TRATAMIENTO DE RECLAMACIONES Y DEFENSOR DEL PUEBLO

Los comentarios y las quejas de los clientes pueden dirigirse directamente al gerente de relación dedicado del cliente o a su persona de contacto. Los clientes deben incluir el motivo, así como sus datos de contacto y número de cuenta en su queja por escrito. Boreal se esforzará por gestionar todos los comentarios y reclamaciones lo más rápido posible.

Si un cliente percibe que una respuesta es inadecuada, a Boreal le gustaría ser informado para que la situación pueda corregirse. Si un cliente no está satisfecho con la forma en que Boreal ha tratado su problema, el cliente tiene la posibilidad de proceder a una mediación con la oficina del defensor del pueblo.

OFICINA DEL DEFENSOR DEL PUEBLO

OFS Ombud Finance Switzerland
16 Boulevard des Tranchées
1206 Geneva
Switzerland
Telefon: +41 22 808 04 51
Email: contact@ombudfinance.ch

15. CONTACTO

El siguiente contacto de Boreal está a disposición del cliente para cualquier consulta e información adicional:

CONTACTO

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