



Documento Informativo sobre la Ley sobre Servicios Financieros (LSerFi)

Parte A - Información general

Sección I. - Información sobre el Banco y los servicios financieros ofrecidos

El 1 de enero de 2020 entró en vigor la Ley Federal sobre Servicios Financieros (LSerFi), cuyo objetivo es reforzar la protección de los inversores y establecer un estándar común para los proveedores de servicios financieros. La finalidad del presente información es brindar al cliente, de conformidad con las disposiciones de la LSerFi, la Ordenanza sobre servicios financieros (OSerFi) y las relativas circulares de aplicación (en adelante, la "Normativa de referencia"), toda la información necesaria relacionada con Banca del Sempione SA (en adelante, el "Banco") y los servicios financieros que ofrece para que el cliente pueda comprender de manera razonable su naturaleza, sus características, sus riesgos y sus costos.

El Banco ofrece los siguientes servicios financieros:

- la adquisición o enajenación de instrumentos financieros por cuenta del cliente y la aceptación y transmisión de mandatos relativos a instrumentos financieros (*execution only*);
- el asesoramiento en inversiones mediante la formulación de recomendaciones personalizadas sobre instrumentos financieros (*advisory*);
- la gestión de instrumentos financieros (gestión patrimonial);
- la concesión de créditos para realizar operaciones con instrumentos financieros

(en adelante los "**Servicios**"). Estos Servicios se describen mejor en la Sección I dedicada a la información sobre el Banco y sus Servicios.

Para que el cliente pueda tomar sus decisiones en materia de inversiones de manera informada, a continuación se comunica, de conformidad con la Normativa de referencia, información pertinente sobre:

- el Banco y sus Servicios;
- las principales características y el funcionamiento de los Servicios, así como los derechos y las obligaciones principales del cliente que se derivan de los mismos;
- el universo de inversión disponible;
- la verificación de conveniencia y de idoneidad en la prestación de los Servicios;
- las características esenciales y el funcionamiento de tipos específicos de instrumentos financieros incluidos en los Servicios y los riesgos generales y específicos asociados a los mismos;
- la gestión de las reclamaciones;
- los costos únicos y recurrentes así como las cargas relativas a los Servicios;
- las retribuciones y el resumen de la política aplicada para la gestión de conflictos de interés en caso de vínculos económicos con terceros (política sobre los conflictos de interés);
- el resumen de la estrategia de transmisión y ejecución de las órdenes (política de *best execution*);
- la clasificación de los clientes y sus protecciones relacionadas.

El presente documento informativo podrá ser actualizado mediante su nueva versión disponible en el sitio web del Banco (www.bancasempione.ch/documents) o a través de las comunicaciones transmitidas vía *e-banking* para los que dispongan de dicho servicio.

El Cliente podrá, alternativamente, acudir a la sede principal o las sucursales del Banco donde podrá leer y adquirir gratuitamente una copia del documento informativo actualizado. En todo caso, las modificaciones relevantes se comunicarán mediante un aviso específico en las comunicaciones periódicas o serán enviadas por separado a la dirección establecida en el contrato.

1. Perfil del Grupo Banca del Sempione

El Grupo Banca del Sempione presta servicios financieros a nivel internacional, en particular en el sector de la banca privada. El Grupo está constituido por Banca del Sempione SA, la sociedad operativa más importante del Grupo, dos sociedades con sede en Milán, Accademia SGR SpA, activa en la promoción y gestión de fondos de inversión inmobiliarios de derecho italiano, Sempione SIM SpA, activa en corretaje de valores inmobiliarios, y una filial en las Bahamas, Banca del Sempione (Overseas) Ltd. La lista completa de las participaciones está incluida en la memoria anual (www.bancasempione.ch/publicazioni-81a74500). El Grupo es también promotor de una SICAV de derecho luxemburgués, Base Investments SICAV, autorizada para la distribución en Suiza y en Italia, de la cual administra buena parte de los capitales.

2. Razón social, dirección y datos de contacto del Banco

Banca del Sempione SA, sociedad anónima de derecho suizo constituida en 1960, tiene sede en la ciudad de Lugano y sucursales en Bellinzona, Chiasso y Locarno. El Banco ofrece a sus clientes privados y profesionales los servicios típicos de un banco universal. La actividad principal la constituyen el asesoramiento financiero, la gestión patrimonial y la negociación de valores, instrumentos derivados y divisas por cuenta de los clientes, a lo que se añade la entera gama de servicios bancarios, que incluye servicios como la custodia de títulos y otros instrumentos financieros, los servicios de corretaje, de pago y de financiamiento o las concesiones de créditos. La oferta de productos y servicios del Banco puede variar en función del país de residencia de cada cliente y no ser aplicable a todos los clientes.

La información de contacto del Banco es la siguiente:

Banca del Sempione SA - Via Peri 5
6900 Lugano (Suiza)
Teléfono +41 91 9107111 - Fax +41 91 9107160
correo electrónico: banca@bancasempione.ch;
sitio web: www.bancasempione.ch
Inscrita en el registro mercantil con n.º CHE-105.962.616 y jefe de grupo del Grupo Banca del Sempione.

3. Autorización para operar como banco y información de contacto de la autoridad de supervisión

Banca del Sempione SA es una institución financiera autorizada como banco. Está sujeta a la supervisión de la Autoridad Federal de Supervisión de los Mercados Financieros (FINMA) con sede en Laupenstrasse 27 - 3003 Berna (Suiza) Teléfono: +41 31 327 91 00 - Fax: +41 31 327 91 01 | correo electrónico: info@finma.ch

4. Métodos de comunicación que se pueden utilizar con el Banco también para el envío y la recepción de las órdenes

Cualquier comunicación, notificación, orden (incluso como parte del servicio de aceptación y transmisión de mandatos de los clientes) con el Banco puede realizarse mediante correo



ordinario o certificado, así como por fax, teléfono o correo electrónico.

Es posible comunicarse con el Banco en todos los idiomas oficiales suizos (italiano, alemán y francés) así como en inglés.

5. Servicios financieros ofrecidos

5.1. Tipo de servicios

El Banco ofrece a sus clientes los siguientes servicios financieros:

- **la adquisición y enajenación de instrumentos financieros:**
 - a. por cuenta propia:** se trata de actividades de compra y venta de instrumentos financieros en las que el negociador compromete su capital. En particular, el Banco puede ejecutar las órdenes de los clientes negociando por cuenta propia en contrapartida directa con los mismos clientes;
 - b. por cuenta de los clientes:** es decir, la celebración de acuerdos de compra o venta de uno o más instrumentos financieros por cuenta de los clientes, dirigiendo las órdenes recibidas de los mismos clientes a los centros de ejecución, donde pueden ejecutarse cruzándose con órdenes de posición opuesta;
- **la aceptación y transmisión de mandatos objeto de los instrumentos financieros:** es decir la mera recepción de las órdenes que el cliente envía al Banco sin asesoramiento previo o cualquier solicitud para adquirir un producto financiero y su inmediata ejecución o transmisión a otro intermediario autorizado para la negociación o colocación para que proceda con la ejecución, con las modalidades descritas en el documento titulado "*Política para la ejecución de los mandatos de los clientes (best execution)*"; **en este servicio el Banco, en principio, no realiza ninguna verificación de idoneidad o conveniencia de las operaciones ni de los instrumentos financieros que, según el caso, son objeto de las órdenes del cliente. No obstante, el Banco se reserva el derecho de efectuar, a su discreción, una verificación de idoneidad en el caso en que el cliente no reciba asistencia de un gestor externo.** En este servicio la evaluación de los instrumentos de inversión y de los riesgos relacionados es responsabilidad exclusiva del cliente.
- **la gestión patrimonial:** el servicio consiste en la gestión a cambio de una remuneración, discrecional e individualizada, de las carteras de inversión que incluyen uno o más instrumentos financieros en un mandato otorgado por el Cliente. En el ejercicio de tal actividad, las decisiones de inversión le corresponden exclusivamente al Banco que, no obstante, deberá respetar los objetivos de inversión acordados con el cliente y administrar los valores patrimoniales de conformidad con el contrato estipulado. El servicio de gestión patrimonial permite en la práctica hacer uso de los conocimientos y de la experiencia de profesionales del sector en la selección de los instrumentos financieros en los que invertir y en la ejecución de las operaciones correspondientes. La obligación de gestión incluye tanto la obligación de realizar discrecionalmente evaluaciones profesionales de las oportunidades de inversión/desinversión como la obligación de traducir dichas evaluaciones en operaciones. El riesgo de la gestión patrimonial se expresa en la variabilidad de los resultados económicos obtenidos por el gestor. El cliente puede orientar el riesgo del servicio eligiendo entre varias líneas de gestión con diferentes características y un diferente grado de riesgo que el Banco explica claramente. En cualquier caso, el Banco evaluará si la elección de la línea de gestión realizada por el cliente es la adecuada para él/ella. Sin embargo, sigue existiendo un margen amplio de discrecionalidad, aunque dentro de los límites establecidos, en cuanto a los valores a comprar o vender o el tiempo en el que realizar las operaciones.

- **el asesoramiento en materia de inversiones:** el servicio consiste en la formulación por parte del Banco, a solicitud del Cliente o por iniciativa propia, de recomendaciones personalizadas al Cliente respecto a una o más operaciones sobre instrumentos y/o productos financieros determinados de acuerdo con la política de inversión del Banco. La recomendación es personalizada cuando se presenta como idónea para el Cliente o se basa en la consideración de las características del Cliente. Esta irá acompañada de toda la información relativa a las características esenciales y el funcionamiento del producto financiero, así como sobre los riesgos y las posibles obligaciones del cliente (eventualmente, para determinadas categorías de instrumentos financieros, también poniendo a disposición la hoja informativa básica o de un documento equivalente). Una recomendación no está personalizada si se difunde al público mediante los canales de distribución. El cliente tiene la libertad de aceptar o no la recomendación, la cual solamente podrá ejecutarse por orden del mismo cliente. El servicio tiene el objetivo de garantizar que el *asset allocation* del patrimonio en asesoramiento sea coherente con los conocimientos, la experiencia, los objetivos de inversión y la situación financiera del Cliente obtenida del cuestionario LSerFi establecido en la apertura de la cuenta. El servicio suele preceder a la prestación de los servicios de adquisición y enajenación de instrumentos financieros por cuenta propia o por cuenta de los clientes, así como a la aceptación y transmisión de mandatos relativos a los instrumentos financieros. El asesoramiento prestado se configura como **no independiente**, ya que las recomendaciones formuladas que el Banco hace al al Cliente pueden referirse a instrumentos financieros emitidos o promovidos por el mismo Banco o por terceros con los que el Banco mantiene vínculos estrechos o por otros emisores con los que el Banco ha estipulado y tiene contratos en curso y, en particular,, contratos de colocación/distribución, en relación con los cuales puede percibir retribuciones de conformidad con la legislación vigente. Sin embargo, los instrumentos y productos financieros se recomiendan solamente si ello es del interés del cliente y si son compatibles con sus necesidades, características y objetivos; sobre la gama de instrumentos financieros que el Banco podría recomendar en el asesoramiento no independiente, incluida la relación con los respectivos emisores, consultar el punto 5.2 sobre el tema del universo invertible.
- **La concesión de créditos para la realización de operaciones con instrumentos financieros:** el servicio consiste en otorgar al Cliente un límite de crédito variable con el objetivo exclusivo de invertir los medios obtenidos de esta manera directamente en instrumentos financieros (apalancamiento financiero). Contra este crédito se pignora el patrimonio depositado en virtud del contrato del cliente. En cuanto a la línea de crédito acordada, el uso máximo permitido dependerá de la evolución del capital de garantía y de los factores de anticipo establecidos por el Banco. Si el valor de las inversiones se sitúa por debajo de un umbral determinado, se pueden exigir garantías adicionales (*margin call*) para cubrir el crédito. En caso de impago de garantías adicionales o de reembolsos, el acreedor puede liquidar una parte o la totalidad de los activos utilizados como garantía del crédito, incluso en un momento desfavorable.
El riesgo para el cliente consiste, en particular, en el uso de capital de terceros que implica una variación del perfil de riesgo/de la rentabilidad de la cartera. Si bien es posible aumentar la rentabilidad esperada del propio capital, también aumenta el riesgo de inversión. Un riesgo derivado de las condiciones del crédito (intereses a pagar y devolución de capital) que implican costos fijos, que contrasta con la incertidumbre sobre la rentabilidad conseguida y el valor de la inversión (efecto de apalancamiento). Por lo tanto, el efecto de apalancamiento puede generar mayores oportunidades de ganancia, pero



también puede dar lugar a mayores riesgos de pérdida hasta provocar, en casos extremos, una pérdida total del propio capital y obligaciones de reembolso del crédito.

Suketo a la prestación de los servicios, salvo pacto en contrario, todos los instrumentos financieros definidos por la LSerFi e incluye tanto los instrumentos financieros propios como los de terceros.

5.2. El universo de inversión disponible

El Banco selecciona los instrumentos financieros para sus servicios de gestión patrimonial y de asesoramiento en base a productos que corresponden a la entidad del Grupo Banca del Sempione y a una amplia gama de proveedores externos. En particular, el Banco promueve una Sicav, Base Investments Sicav, así como de algunos certificados. No obstante, la mayor parte del universo de inversiones colectivas de capital y de productos estructurados en los que se puede invertir corresponden a terceras entidades cuidadosamente seleccionadas. La amplia gama de productos a los que el Banco tiene acceso permite seleccionar los instrumentos financieros de manera objetiva, identificando el producto más idóneo por el cliente y sus necesidades. El Banco, en igualdad de condiciones y donde las características de sus productos sean similares a las de los productos de terceros, podrá recomendar o seleccionar preferentemente sus propios instrumentos financieros.

5.3. Riesgos en la negociación de instrumentos financieros

Las inversiones en instrumentos financieros presentan oportunidades pero también implican riesgos. Por tanto, es importante que los clientes conozcan y comprendan los riesgos del instrumento financiero en el que pretenden invertir. El nuevo folleto publicado por la Asociación Suiza de Banqueros "Riesgos en el comercio de instrumentos financieros" proporciona información general sobre los servicios de inversión típicos y sobre las características y riesgos de los instrumentos financieros.

Por lo tanto, recomendamos tener en cuenta la información incluida en el folleto antes de proceder con una operación de inversión en instrumentos financieros.

El folleto "Riesgos en el comercio de instrumentos financieros" se puede descargar gratuitamente del sitio web del Banco en el siguiente enlace: www.bancasempione.ch/documents o en el sitio web www.swissbanking.org/it o se puede conseguir en formato impreso a través de su consultor de referencia.

5.4. Información sobre los productos

Con la introducción de la LSerFi, cuando se recomiendan instrumentos financieros que no son acciones u obligaciones, además del folleto "Riesgos en el comercio de instrumentos financieros" mencionado en el punto 5.3, el cliente tiene a su disposición la hoja informativa básica del producto o los documentos equivalentes (como, por ejemplo, los folletos de información KID, fact sheet, term sheet, etc.) si los proporciona el productor.

5.5. Adecuación e idoneidad

En el ámbito de la prestación de los servicios de gestión patrimonial (mandatos discrecionales) y de asesoramiento de las inversiones ofrecidas, el Banco está obligado a verificar si los productos y/o los instrumentos financieros son adecuados para el cliente.

Esto significa que un cliente debe poder comprender adecuadamente la naturaleza y el riesgo de un servicio de inversión ofrecido o de un instrumento financiero recomendado y debe tener la capacidad de asumir cualquier pérdida financiera relacionada. Por lo tanto, el Banco deberá comprobar si la estrategia de inversión y/o la operación en un instrumento financiero está en línea con los objetivos de inversión del cliente. En particular, con el fin de identificar el servicio financiero, así como la línea de gestión y/o los instrumentos financieros más adecuados, el Banco, mediante un cuestionario (denominado "Cuestionario LSerFi") que el

cliente debe completar, obtiene información sobre (i) la situación personal y económica del cliente; (ii) sus objetivos de inversión, incluido su horizonte temporal; (iii) sus conocimientos y experiencia en materia de inversión; y (iv) su capacidad de riesgo financiero y su propensión al riesgo.

El Banco en cambio realiza una prueba de idoneidad destinada a examinar el conocimiento y la experiencia del cliente al brindar asesoramiento de inversión para operaciones específicas, sin considerar la cartera completa del cliente. En estos casos, antes de recomendar un instrumento financiero verifica si este es adecuado para el cliente. En el marco de la verificación de idoneidad, su evaluación se basará en la información recibida del cliente sobre sus conocimientos y experiencia con la finalidad de determinar si el cliente es capaz de comprender la naturaleza y los riesgos asociados a un instrumento financiero. Si en el contexto de la prestación de un servicio financiero que requiere la realización de una prueba de conveniencia o de idoneidad un determinado instrumento financiero resulta inadecuado o inapropiado, el Banco informará de ello al cliente antes de la ejecución, desaconsejándolo. Sin embargo, el cliente tiene el derecho de insistir en la operación que se ejecutará bajo la modalidad *execution only*.

Por ello es fundamental que la información incluida en el Cuestionario LSerFi sea completa, puntual, verdadera y actualizada. En caso de negarse a completar el Cuestionario LSerFi o de completarlo solo parcialmente, el Banco no podrá realizar ninguna verificación preliminar sobre la conveniencia/idoneidad de un servicio o instrumento financiero. Por las mismas razones se invita a los clientes a informar al Banco inmediatamente sobre cualquier cambio que pudiera hacer que la información incluida en el Cuestionario LSerFi ya no refleje la situación real.

La evaluación de conveniencia y idoneidad se realiza con las modalidades descritas a continuación:

Conveniencia de las líneas de gestión: Sobre la base del Cuestionario LSerFi, el Banco define la estrategia de inversión adecuada para los activos que posee el cliente en función de la cual se definirán las líneas de gestión más conveniente para el cliente en el marco del servicio de gestión patrimonial. Si un cliente tiene varios mandatos, se evaluará el cumplimiento de las estrategias de inversión individuales en cada mandato.

Conveniencia de las operaciones específicas: El Banco emite recomendaciones sobre instrumentos financieros para operaciones específicas únicamente previa verificación de su conveniencia en función del Cuestionario LSerFi completado por el cliente, teniendo en cuenta las características del producto y de sus riesgos. Si un cliente solicita asesoramiento para un instrumento financiero considerado inadecuado, el Banco informará al cliente al respecto. Si un cliente desea proceder de todos modos, la operación se considerará como una orden dada a solicitud del cliente (*execution only*) y no recomendada por el Banco.

Idoneidad de las operaciones específicas: Si un cliente realiza operaciones específicas fuera de un mandato de asesoramiento, si se recomienda, el Banco evalúa si el cliente es capaz de comprender la naturaleza y los riesgos asociados a un instrumento financiero antes de ejecutar la orden (evaluación de idoneidad). Esta evaluación se basa en la información recibida del cliente sobre sus conocimientos y su experiencia. Si un instrumento financiero no es idóneo, el Banco informa al cliente sobre el respectivo instrumento o le advierte del hecho de que sus conocimientos y su experiencia no son suficientes para comprender los riesgos asociados. Para evaluar la idoneidad de una operación, el Banco verifica los conocimientos y la experiencia del titular (o del firmante autorizado de la sociedad titular de la cuenta). En el caso de cotitulares, los conocimientos y la experiencia serán los que resulten del resumen de los perfiles de los cotitulares o los del representante cuando haya sido designado). Por el contrario, no se realizan verificaciones a los abogados bancarios a



menos que estos hayan sido designados como representantes.

Execution only: En principio no se realiza ninguna prueba de idoneidad ni de conveniencia cuando el servicio ofrecido por el Banco consiste únicamente en la ejecución y/o la transmisión de los mandatos del cliente (*execution only*). En cualquier caso, el Banco se reserva el derecho de realizar, a su discreción y cuando disponga de la información necesaria para ello, una prueba de idoneidad a los clientes de la modalidad *execution only* que no cuentan con un gestor externo.

5.6. Contabilidad

El cliente puede solicitar en cualquier momento copias de los contratos firmados con el Banco en relación con los servicios financieros prestados y de las comunicaciones recibidas en la fase precontractual y durante la ejecución del contrato. Asimismo, el Banco facilitará información, previa solicitud, sobre la composición, evaluación y evolución de la cartera, así como sobre los costos relacionados con los servicios financieros. El cliente recibirá un aviso de cada operación realizada con instrumentos financieros a más tardar el primer día hábil siguiente al registro.

Para cada servicio financiero prestado, el Banco en principio garantiza un estado financiero conforme a las disposiciones a continuación. No obstante, independientemente del servicio elegido, el cliente puede acordar con el Banco una periodicidad diferente de la prevista. El Banco podrá poner a disposición de los clientes la documentación mencionada anteriormente, incluso mediante la *e-banking* si el cliente ha firmado el convenio correspondiente.

Custodia y administración de valores: Con respecto a los instrumentos financieros y los activos líquidos en poder del Banco, el Banco envía al Cliente anualmente, dentro de los 30 días hábiles a partir del final del año calendario, la situación patrimonial que resume los instrumentos financieros y la disponibilidad de liquidez en un soporte duradero. El cliente puede acordar con el Banco una periodicidad diferente.

Gestión patrimonial: Para el servicio de gestión patrimonial, el Banco enviará al Cliente un estado financiero periódico por lo menos una vez cada seis (6) meses (junio/diciembre). Además, el estado financiero de fin de año estará acompañado de un análisis económico y financiero de los mercados y un comentario sobre la actividad de gestión realizada en las carteras administradas de manera centralizada.

Servicio de asesoramiento en materia de inversiones: El Banco, en el momento en que formula una recomendación, emitirá al Cliente en un soporte duradero un acta que contiene los elementos fundamentales de la recomendación y una declaración de adecuación con la descripción del consejo brindado y la indicación de los motivos por los cuales la recomendación corresponde a las preferencias, los objetivos u otras características del Cliente, así como a su mercado objetivo. Asimismo, el Banco enviará semestralmente al Cliente un informe financiero dentro de los 30 días hábiles a partir del final de cada semestre (junio/diciembre).

Ejecución y transmisión de los mandatos de los clientes (Execution only): En el ámbito de la prestación del servicio de ejecución y transmisión de los mandatos de los clientes (*execution only*), el Banco, con respecto a cada operación ejecutada, envía al cliente a más tardar el primer día hábil siguiente al día de su registro, es decir, en caso de que el Banco reciba la instrucción de inversión de un tercero (por ejemplo, un gestor externo nombrado por el cliente para la gestión), a más tardar el primer día hábil siguiente al registro de la instrucción, un aviso de confirmación de la orden transmitida, elaborado de conformidad con la legislación vigente.

Sección II - Gestión de reclamaciones

Las observaciones y reclamaciones de los clientes deberán dirigirse directamente por escrito a la oficina de reclamaciones del Banco. Los clientes deben enviar la reclamación especificando el asunto y proporcionando sus datos de contacto y el número de cuenta. El Banco se compromete a tramitar las observaciones y reclamaciones lo antes posible y en cualquier caso en un plazo de 60 días a partir de su recepción. En caso de reclamaciones contra el Banco que no hayan podido resolverse de manera que satisfagan completamente las expectativas del cliente, este podrá iniciar un procedimiento de conciliación contactando al *Ombudsman* de los bancos suizos, un órgano de información y mediación suizo neutral y gratuito para el cliente.

Información de contacto:

Ombudsman de los bancos suizos
Bahnhofplatz 9
8021 Zurich, Suiza
Casilla postal
www.bankingombudsman.ch



Sección III. Información sobre los costos relacionados con los servicios financieros

1. Costos y cargas para la prestación de servicios financieros y las operaciones con valores

Para la prestación de servicios financieros y las transacciones de valores, el Banco aplica en principio los costos únicos y recurrentes incluidos en las "Condiciones económicas para la prestación de servicios bancarios y financieros" (en adelante, las "Condiciones económicas"), publicadas en el sitio web del Banco en el enlace: www.bancasempione.ch/documents o entregadas en formato impreso por el Banco previa solicitud. Todas las tarifas indicadas en las Condiciones económicas se refieren al momento de la publicación y pueden variar en cualquier momento. Dichos costos se aplican a cada uno de los contratos. Los clientes con múltiples relaciones están sujetos, en principio, a pagos separados por cada relación.

Para todas las prestaciones que no estén contempladas expresamente en las Condiciones económicas se aplicarán las condiciones y las tarifas indicadas en los folletos correspondientes o en las condiciones generales del Banco. En cualquier caso, el cliente puede solicitar información adicional a su consultor sobre las tarifas aplicables, así como sobre los servicios y precios que no figuran en las Condiciones económicas.

Se informa que el Banco puede, en el marco de la prestación de servicios financieros, encontrarse en una situación de conflicto de interés en la medida en que aconseje o permita la intermediación de inversiones en instrumentos emitidos, administrados, promovidos y/o creados por el Banco, o que sean objeto de acuerdos comerciales específicos con terceros que contemplan el reconocimiento en favor del Banco de retribuciones, remuneraciones o retrocesiones. Para mayor información sobre este punto, consulte las secciones IV. (*Identificación y gestión de los conflictos de interés*) y V. (*Retribuciones*).

2. Costos y cargas en cada servicio financiero

Salvo la aplicación de condiciones particulares o de tarifa acordadas con cada cliente para servicios específicos, el Banco aplica en general las comisiones habituales de negociación sobre los valores, los derechos de custodia, mantenimiento de cuenta y costos de cierre y de rendición de cuentas, así como todos los demás gastos relacionados con la administración, gestión y el depósito de valores. Con respecto a la prestación de los servicios de gestión patrimonial y asesoramiento en materia de inversión, a dichos costos se agregan generalmente: (i) una comisión de gestión/asesoramiento, cargada trimestralmente sobre la base de la media del patrimonio en el trimestre (ii) cuando procede, las comisiones por resultados, cargadas anualmente con retraso únicamente en caso de resultado de gestión positivo; y (iii) cualquier carga fiscal derivada de la ejecución del mandato.

Las comisiones de gestión y de custodia o administración del depósito de valores (derechos de custodia) se calculan sobre el valor del patrimonio al final de cada mes y se cargan trimestralmente. Además, el cargo de otras comisiones recurrentes indicadas en el tarifario también se realiza por lo general trimestralmente según el mismo principio. Por el contrario, los costos asociados a las transacciones se cargan al mismo tiempo que cada operación.

3. Comisiones y gastos de terceros

Al cliente también se le cargan las comisiones y los gastos de terceros. Se trata de costos que el Banco conoce solamente posteriormente y que son totalmente independientes de la voluntad del Banco, ya que están determinados por el mercado o contrapartes ajenas al Banco.

4. Régimen fiscal

A los precios indicados en las "Condiciones económicas" se agrega, en su caso, el IVA para los clientes domiciliados en Suiza o en el Principado de Liechtenstein. Los clientes domiciliados en el extranjero no están sujetos al impuesto sobre el valor añadido.

Los impuestos aplicados a las operaciones que el Banco ofrece varían según los usos vigentes en el país de la transacción y se cargan por separado además de las comisiones del Banco.

5. Operaciones especiales

El Banco se reserva el derecho de cobrar suplementos individuales en caso de operaciones que requieran una atención y/o ejecución particular.



Sección IV. Identificación y gestión de conflictos de interés

La Normativa de referencia, en la reglamentación de los requisitos organizativos generales que los bancos deben adoptar, prevé una sección específica dedicada a la adopción de todas las posibles acciones destinadas a la identificación, gestión y supervisión de los conflictos de interés. Por tal motivo, el Banco pone a disposición la siguiente información sobre un resumen de sus directivas internas en relación con la gestión de los conflictos de interés. Si el Cliente lo solicita, el Banco brindará más detalles sobre la política en materia de conflicto de intereses adoptada.

En el contexto de la prestación de los servicios financieros pueden surgir **conflictos de interés** que pueden perjudicar los intereses de un Cliente si, a causa de la prestación de tales servicios, el Banco, una persona competente¹ o una persona que posee con estos un vínculo de control directo o indirecto:

- pueden obtener una ganancia o evitar una pérdida financiera a expensas del cliente;
- tienen un interés en el resultado del servicio prestado al cliente, distinto del interés del mismo cliente;
- tienen un incentivo financiero o de otro tipo para favorecer los intereses del cliente o de un grupo de clientes, distintos de aquellos a los que se presta el servicio;
- realizan la misma actividad del cliente;
- reciben o pueden recibir de parte de terceros, en relación con el servicio prestado a los mismos, retribuciones o beneficios monetarios o no monetarios o de servicios que puedan influir en las decisiones de inversión o las recomendaciones de inversión para el cliente;
- reciben o pueden recibir del mismo cliente, en concepto de pago *ex gratia*, sumas de dinero o donaciones significativas.

Por lo tanto, el Banco ha formulado por escrito una política de gestión de conflictos de interés que permite:

- la identificación, en relación con los servicios específicos y las actividades de inversión prestadas, de las circunstancias que generan o podrían generar un conflicto de intereses que pueda perjudicar seriamente los intereses de uno o más clientes;
- definir los procedimientos que deben seguirse y las medidas, incluidas las de organización, que deben adoptarse para prevenir o gestionar los conflictos mencionados en el punto (i).

La adopción de los procedimientos y las medidas señalados garantiza que las personas competentes que participan en actividades que implican un conflicto de interés realicen dichas actividades con un grado de independencia adecuado, teniendo en cuenta los volúmenes y las actividades del Banco así como la importancia del riesgo de que los intereses del cliente se vean perjudicados. Cuando las medidas adoptadas no sean suficientes para garantizar, con un grado de certeza razonable, que se evita el riesgo de perjuicio a los intereses de los clientes, el Banco informará claramente y por escrito a los clientes en las oficinas donde se celebraron los contratos o con documentación específica, antes de actuar en su nombre, sobre la naturaleza y las fuentes de los conflictos, así como sobre las medidas adoptadas para mitigar tales riesgos, de manera que estos puedan tomar una decisión informada sobre los servicios prestados, teniendo en cuenta el contexto en el que se manifiestan las situaciones de conflicto.

El banco identifica en el servicio de *Compliance* la función encargada de verificar el cumplimiento de los procedimientos y de las directivas sobre los conflictos de

interés y de conservar el denominado Registro de Conflictos: donde se indican los posibles conflictos objeto de supervisión.

En este sentido, se resumen las medidas que el Banco ha adoptado para la gestión de los conflictos de interés.

1. Identificación de los tipos de conflictos de interés

Las situaciones identificadas que pueden generar conflictos de interés son:

- aquellas que implican clientes con intereses concurrentes;
- aquellas en las que se ven implicados, con intereses concurrentes, los clientes y el Banco;
- aquellas en las que se ven implicadas, con intereses concurrentes, las personas competentes o aquellas que tienen un vínculo de control, directo o indirecto, con el Banco y el mismo Banco o sus clientes.

A modo de ejemplo no exhaustivo, la siguiente lista indica las situaciones de conflicto que podrían surgir entre el Banco y sus clientes y que corresponden a:

- un interés del Banco que deriva de la venta y negociación de instrumentos financieros, incluidos los instrumentos emitidos o promovidos por el Banco o una entidad del Grupo Banca del Sempione;
- la percepción de una retribución de parte de terceros (para mayor información sobre las retribuciones, consulte la sección V. Retribuciones);
- la existencia de retribuciones basadas en el desempeño de los empleados y retribuciones pagadas a los intermediarios (cuando proceda y esté permitido);
- la existencia de contratos (por ejemplo, acuerdos de servicio, de colaboración o participación en los ingresos) que el Banco puede mantener con emisores de instrumentos financieros que se ofrecen o se recomiendan a los clientes.

2. Medidas adoptadas para identificar los conflictos de interés

Para poder gestionar correctamente los conflictos de interés, el Banco tiene, en primer lugar, la obligación de identificarlos. Para ello ha preparado un registro (el "**Registro de conflictos de interés**") en el que se registran de forma detallada y progresiva, anotando los tipos de servicios financieros o de actividades de inversión correspondientes, las situaciones contempladas en los puntos a) - f) de la presente sección en las que haya surgido o, en caso de un servicio o una actividad en curso, pueda surgir un conflicto de interés que pueda afectar seriamente los intereses de uno o más clientes. Dicho registro se actualiza periódicamente.

3. Medidas adoptadas para evitar, gestionar o mitigar los conflictos de interés

Para garantizar la competencia e integridad profesional y un grado de independencia eficaz, el Banco ha implementado una política que contempla estándares mínimos. Los empleados están obligados a cumplir con esta política en todo momento. Además, el Banco ha implementado, en su caso, una amplia gama de medidas y procedimientos organizativas para identificar, evitar y mitigar mejor los conflictos de interés, entre los cuales se incluyen (lista no exhaustiva):

- impedir o controlar el intercambio de información entre las personas competentes que participen en actividades que implican un riesgo de conflicto de interés, cuando en la práctica pueda afectar a los intereses de uno o más clientes;
- garantizar la supervisión separada de las personas competentes cuyas funciones principales impliquen

- los empleados del Banco;
- cualquier otra persona física cuyos servicios están a disposición y bajo el control del Banco y que participa en la prestación de servicios de inversión incluso mediante poder.

¹ Por "Personas competentes" se entiende lo siguiente:

- los accionistas del Banco proporcionalmente a su participación accionaria;
- los miembros del Consejo de Administración del Banco;
- los miembros de la Dirección General del Banco;
- el personal directivo del Banco;



intereses potencialmente en conflicto con los del cliente en cuyo nombre se presta un servicio;

- garantizar una práctica retributiva que establezca sistemas de incentivos que no afecten la calidad de los servicios financieros ofrecidos a los clientes;
- impedir o limitar a cualquier persona competente ejercer una influencia indebida en la prestación de los servicios o de las actividades de inversión;
- impedir o controlar la participación simultánea o sucesiva de una persona competente en distintos servicios o actividades de inversión, cuando dicha participación pueda perjudicar la correcta gestión de los conflictos de interés;
- definir normas sobre las operaciones de las cuentas del personal y los procesos de aprobación y revisión para los mandatos externos, las actividades profesionales secundarias y las participaciones importantes en acciones de los empleados;
- definir normas sobre la aceptación, la oferta y la divulgación de retribuciones (incluidas las "soft commissions", los pagos *ex gratia* y/u otras formas de utilidades);

Por consiguiente, el Banco, en general, ha procedido a aplicar, cuando sea necesario, la separación organizativa y funcional de los sectores y de las personas competentes relevantes que desempeñan principalmente funciones que implican el ejercicio de actividades por cuenta de clientes o la prestación de servicios a clientes, cuyos intereses puedan entrar en conflicto o que representen de otro modo intereses diferentes que puedan entrar en conflicto, incluidos los del Banco. Dichos procedimientos son coherentes con lo previsto en la circular FINMA en materia de abuso de mercado.

4. Otras medidas

Asimismo, el Banco ha previsto otras medidas para la gestión de conflictos de interés, como las retribuciones independientes, el código de ética, la garantía de *best execution* en la ejecución de las órdenes del Cliente y realiza la evaluación de la idoneidad y o conveniencia del instrumento financiero y/o del servicio de inversión con respecto al perfil del Cliente. El Banco también aplica la normativa vigente en materia de correcta imputación de las órdenes y de aquellas ejecutadas, garantizando a cada Cliente un trato homogéneo.

5. Información al cliente

El Banco se compromete a identificar, evitar o mitigar cualquier conflicto de interés que pudiera surgir en relación con los servicios ofrecidos a los clientes. No obstante, si los procedimientos y las medidas que ha adoptado el Banco no pueden garantizar que se eviten situaciones de desventaja para los clientes o esto solo sea posible con un esfuerzo desproporcionado, el Banco informa adecuadamente a los clientes, antes de actuar en su nombre, la naturaleza y las fuentes de los conflictos para garantizar que se tome una decisión consciente e informada.

6. Supervisión y revisión de la estrategia

El Banco ha implementado una política de controles regulares a nivel de unidades empresariales y funciones de control independientes para garantizar que las medidas de su política en materia de conflictos de interés sean efectivas, adecuadas y cumplidas. Al menos una vez al año se procederá a revisar formalmente la política de gestión de conflictos de interés. Cualquier modificación en la política se pondrá a disposición de los clientes a través del sitio web de la empresa u otro canal considerado adecuado para tal fin.

Sección V. Retribuciones

1. Descripción

La retribución es una ventaja que el Banco puede recibir en virtud de vínculos económicos con otra persona jurídica (incluidas las sociedades del Grupo Banca del Sempione o terceros) y cuyo pago no es efectuado directamente por un cliente ni por cuenta de un cliente (en adelante, las "Retribuciones"). Los gastos pagados directamente por un

cliente del Banco, como las comisiones por el servicio de asesoramiento, las comisiones por el servicio de custodia de valores o las comisiones de operación (incluidas las comisiones incorporadas en el precio de emisión de un instrumento financiero) no se consideran retribuciones. La forma más común de Retribución se da entre proveedores y distribuidores de instrumentos financieros, según la cual los proveedores transfieren una parte de sus ingresos de los instrumentos financieros al distribuidor a cambio de servicios de distribución. Por ejemplo, en el sector de fondos de inversión, el proveedor del fondo cobra al inversor una comisión por la gestión del los activos del fondo que está indicada en el prospecto del fondo. El proveedor del fondo puede utilizar una parte de los ingresos generados con esta comisión de gestión para remunerar a los distribuidores, tales como bancos o asesores financieros, por el acceso a su red de distribución o por las actividades administrativas a su cargo para la distribución de los productos del proveedor de fondos.

2. Identificación y gestión de las retribuciones de parte de terceros

Puesto que las retribuciones pueden dar lugar a potenciales conflictos de interés, el Banco ha preparado sus propias estrategias para identificar y gestionar eficazmente los vínculos económicos con terceros. La recepción de retribuciones y su pago están estrictamente reglamentados. En efecto, el Banco sólo puede retener tales Retribuciones si el cliente ha sido informado adecuadamente sobre su existencia y ha renunciado a ellas expresa y válidamente de conformidad con el artículo 400 del Código de Obligaciones (CO) como parte de la firma de contratos para la prestación de servicios financieros individuales; en caso contrario, el Banco tiene la obligación de transmitir la retribución recibida al cliente. Para que la renuncia sea válida, el cliente debe proporcionar previamente toda la información necesaria que le permita calcular o estimar con suficiente precisión la cantidad a la que renuncia. Por consiguiente, se expondrá claramente la existencia, naturaleza e importe de los incentivos o, si no puede determinar la cuantía, del método de cálculo de dicho importe. Previa solicitud se podrá brindar al cliente información sobre los importes efectivamente recibidos en la medida en que sea posible un desglose o una asignación para cada cliente.

En principio, el Banco ofrece exclusivamente mandatos discrecionales que no prevén el pago de una retribución que, si se abona, se devolvería al cliente. En caso contrario, como parte del mandato de asesoramiento, el Banco se compromete a recomendar únicamente los mejores productos (independientemente de si existen o no las retribuciones), teniendo en cuenta la conveniencia y la idoneidad, así como las posibles restricciones de inversión por parte del producto mismo, con la facultad del Banco de retener dichas Retribuciones, dado el consentimiento del cliente.

3. Cálculo de las retribuciones

El importe de la retribución dependerá del instrumento financiero, del proveedor y del volumen de activos invertidos en el instrumento financiero. Generalmente asciende a un porcentaje variable entre el 0% y el 60% de una comisión de gestión del instrumento en cuestión, que a su vez suele variar entre un mínimo de 0,5% y un máximo de 2,5% para los fondos de inversión de terceros, mientras que puede llegar al 2% del valor nominal para los productos estructurados. En todo caso, dichas retribuciones no pueden superar el 1% anual del patrimonio gestionado o administrado objeto del contrato. El cliente acepta expresamente que el Banco tiene derecho a recibir y retener dicha retribución según las condiciones establecidas en los acuerdos de servicio correspondientes y/o en las condiciones generales y el reglamento de depósito.

4. Retribuciones abonadas por el Banco a terceros

Si el Banco ha iniciado una relación comercial con un cliente, por ejemplo, a través de un tercero que actúa como intermediario, o en el caso de clientes que han contratado a un gestor patrimonial externo (u otro intermediario financiero) para que se encargue de su patrimonio, que se apoya en el



BANCA DEL SEMPIONE
SIMPLON BANK
BANQUE DU SIMPLON

Banco para la custodia y ejecución de las negociaciones, el Banco puede haber convenido en abonarle una comisión (basada en sus ingresos, operaciones o actividades) única y/o de forma continua. A solicitud de los clientes, el Banco les informa sobre la existencia y naturaleza de tales pagos a terceros, si tales contratos existen. Además, cada una de las partes debe cumplir sus propias obligaciones relativas a las retribuciones, en particular en lo que se refiere a las restricciones de recepción, las obligaciones de comunicación y la gestión de los conflictos de interés de conformidad con las relaciones comerciales de los intermediarios con el cliente. El Banco no asume ninguna responsabilidad con respecto a las obligaciones de terceros en ese respecto.

El cliente tiene derecho a ponerse en contacto con su consultor para obtener más información. En cualquier caso, el Banco procurará, en la medida de lo posible, evitar que surjan conflictos, y en los casos en los que esto resulte inevitable intentará que estos no perjudiquen al cliente.



Sección VI. Política para la ejecución de los mandatos de los clientes (*best execution*)

1. Introducción

En la prestación de los servicios financieros, el Banco garantiza la igualdad de trato de los clientes y adopta todas las medidas necesarias para obtener, en el contexto de la ejecución de operaciones en su nombre (incluida la posibilidad de recurrir a otras instituciones financieras para la ejecución), el mejor resultado posible desde el punto de vista financiero, temporal y cualitativo (*best execution*). Si en el contexto de la ejecución de los mandatos de los clientes el Banco recurre a terceros, el mismo Banco se asegurará de que estos garanticen los principios en materia de *best execution* y que se compartan los criterios de *best execution*.

2. Criterios de *best execution*

Con este fin, el Banco, al elegir el centro de ejecución, tiene en cuenta de manera especial los siguientes criterios:

- **el precio:** el precio al que se efectúa una operación que tiene por objeto un instrumento financiero;
- **el costo:** todos los costos y gastos relacionados directamente con la ejecución de la orden;
- **la rapidez:** el tiempo necesario para efectuar una operación del cliente;
- **la probabilidad de ejecución y de settlement:** la probabilidad de que el Banco pueda concluir una operación con el cliente y la garantía de entrega de los instrumentos negociados;
- **la naturaleza y los volúmenes de la orden:** las características y el volumen de la operación realizada para un cliente, teniendo en cuenta la forma en que influye en el precio de ejecución y la necesidad de garantizar la igualdad de trato para cualquier cantidad de órdenes comercializadas en el mercado;
- **cualquier otra consideración importante para la ejecución de la operación** (como el impacto en el mercado) - se trata de la forma en que las características particulares de una operación del cliente pueden influir en la obtención de la *best execution*.

En principio, el Banco dará mayor importancia al precio del instrumento financiero y a los costos relacionados con la ejecución de la orden (importe total) para obtener el mejor resultado posible. Sin embargo, el resultado general de una determinada operación para un cliente puede verse afectado por otros criterios. Por lo tanto, el Banco puede, en casos específicos, dar mayor peso a otros criterios de ejecución que al precio y al costo inmediato determinados por los siguientes factores:

- (i) las características del cliente, incluida su clasificación como cliente minorista o profesional;
- (ii) las características de la orden;
- (iii) las características de los instrumentos financieros que son objeto de la orden y de las condiciones de liquidez de los mismos;
- (iv) las características de los centros de ejecución a los que pueden enviar la orden.

Para algunos mercados y/o instrumentos financieros, por ejemplo, la probabilidad de ejecución de la orden constituye un factor no desdéniable a la hora de elegir al intermediario de negociación para garantizar al cliente el mejor resultado posible.

El cliente puede impartir instrucciones específicas para la ejecución de una operación. En tal caso, el Banco la ejecutará de usted aunque esto impida (total o parcialmente) la aplicación de la política de *best execution* y comprometa la obtención del mejor resultado posible. En caso de recibir instrucciones parciales de parte del cliente, la orden se transmite conforme a dichas instrucciones, aplicando la política de *best execution* para la parte que se deja a la discreción del Banco.

3. Política de *best execution* y su revisión

El Banco ha implementado una política de *best execution*, mediante la cual define sus principios y modalidades de *best*

execution. La política incluye los procesos de implementación, control, monitoreo periódico y revisión de la política. La política y los criterios de *best execution* están sujetos a una revisión anual en lo que se refiere a la exhaustividad y eficacia de los procedimientos y criterios elegidos, es decir, cada vez que se produzcan cambios sustanciales que puedan afectar la capacidad del Banco de obtener los mejores resultados posibles para sus clientes de forma constante.

4. Elección de los intermediarios de negociación

Los intermediarios de negociación utilizados por el Banco han sido seleccionados aplicando los siguientes criterios:

- coherencia de la estrategia de ejecución con el orden de importancia de los criterios definidos por el Banco;
- acceso directo a los mercados regulados de referencia de los instrumentos financieros objeto de las órdenes;
- competencia en la gestión y ejecución de las órdenes en determinadas categorías de instrumentos financieros;
- competencia en la gestión y ejecución de las órdenes en mercados específicos;
- velocidad elevada y calidad de ejecución para determinados tipos de órdenes;
- disponibilidad de plataformas tecnológicas para el envío de las órdenes (para órdenes de gran volumen);
- solvencia financiera del negociador.

Para garantizar la transmisión de las órdenes en las condiciones más favorables para el cliente (*best execution*), el Banco utiliza principalmente a los intermediarios primarios a través de la plataforma electrónica de *trading* Bloomberg para la negociación de los instrumentos cotizados en ella, donde puede identificar los mejores centros de ejecución con respecto a las características de cada orden, o a través de un sistema de otro banco que a su vez garantiza el cumplimiento de la *best execution* a través de la cual se garantiza el acceso eficaz en tiempo real a la mayoría de los mercados de valores y de obligaciones donde se negocia.

Si la negociación se realiza con un tercero intermediario, el mismo intermediario puede aplicar un *mark up* a la negociación de instrumentos de renta fija como contraprestación para cumplir con una política de *best execution*. En estos casos, el precio de ejecución confirmado al cliente, al cual el Banco aplica sus comisiones según su tarifario, incluye también el *mark up*, que representa una tarifa fija, negociada previamente y con una incidencia máxima del 0,05% sobre el precio.

5. Evaluación periódica de los *brokers*

Como parte de la prestación de los servicios financieros, el Banco, con el fin de comprobar que se obtienen los mejores resultados para los clientes, revisa periódicamente la elección de la atribución del mandato de negociador, analizando el cumplimiento de los criterios que llevaron a la elección de acuerdo con el párrafo 4 y la calidad de la ejecución obtenida. En particular, se verifica: (a) de forma continua el mantenimiento de la coherencia de la estrategia de ejecución con el orden de importancia de los factores definidos por el Banco, y (b) la solidez financiera del negociador. Asimismo, se examinan anualmente: (i) el precio; (ii) las comisiones aplicadas; (iii) la puntualidad de comunicación de las órdenes ejecutadas; (iv) la capacidad de acceso a los diferentes centros de ejecución; (v) la capacidad de operación en condiciones de alta volatilidad de los mercados; (vi) minimización de las órdenes no ejecutadas, puntualidad y calidad de la información sobre la ejecución y la calidad en la liquidación de las operaciones. Para efectuar las actividades mencionadas anteriormente se verifica periódicamente que los negociadores presenten al Banco las actualizaciones necesarias.



Parte B - Documento Informativo sobre la Clasificación de los Clientes

1. Definiciones

Para los fines de la clasificación de los clientes, de acuerdo con los artículos 4 y 5 de la Ley Federal sobre Servicios Financieros (LSerFi) y con los artículos 4 y 5 de la correspondiente Ordenanza sobre servicios financieros (OSerFi), se consideran clientes a las personas físicas o jurídicas en favor de las cuales el Banco presta servicios.

En aplicación de esta legislación antes mencionada, los clientes deben incluirse necesariamente en una de las tres categorías siguientes:

- a) cliente privado;
- b) cliente profesional;
- c) cliente institucional;

Esta clasificación corresponde a un nivel diferente de protección que confiere la nueva normativa en materia de servicios financieros, principalmente en lo que se refiere a: (i) las obligaciones de información; (ii) la evaluación de conveniencia o idoneidad; (iii) las obligaciones de documentación y rendición de cuentas; (iv) el contenido de los contratos; y en general las reglas de *due diligence* previstas por la LSerFi.

a. Clientes privados

Se incluyen en esta categoría los clientes que no son clientes profesionales ni clientes institucionales.

El Banco trata normalmente a los clientes como clientes privados, salvo que se indique lo contrario. A estos clientes se les aplica el nivel más alto de protección previsto en la LSerFi, la OSerFi y las circulares de aplicación correspondientes. Antes de prestar un servicio o ejecutar una transacción, es necesario proporcionar información detallada sobre el riesgo del producto, por ejemplo mediante la hoja de información básica o el documento de información clave (KID, por sus siglas en inglés). La gama de instrumentos financieros disponibles se limita generalmente a los productos destinados a clientes privados o que están registrados explícitamente para su distribución a los clientes privados.

Los clientes privados, si tienen los requisitos necesarios para ser considerados clientes con grandes patrimonios de conformidad con la Normativa de referencia y las estructuras de inversión privada creadas para dichos clientes, que lo hayan solicitado expresamente por escrito, pueden declarar que quieren ser considerados clientes profesionales (*opting-out*, véase el punto 2).

Para la oferta de inversiones colectivas de capital los clientes profesionales y los clientes privados que han celebrado un contrato de mandato de gestión son considerados por la ley como inversores cualificados. Esto permite a dichos clientes acceder a instrumentos colectivos de capital destinados a los inversores cualificados.

b. Clientes profesionales

Un cliente profesional es un cliente que tiene la experiencia, los conocimientos y la competencia necesarios para tomar decisiones de inversión consciente y evaluar correctamente los riesgos que asume.

En particular, la clasificación como cliente profesional implica un menor nivel de "protección" reconocido por el ordenamiento en relación con los clientes privados sobre la base de su nivel de conocimientos y experiencia y su capacidad de asumir las pérdidas financieras. La clasificación como cliente profesional implica la inaplicación de algunas normas de conducta, tales como:

- la obligación de poner a disposición la hoja informativa básica (o KID) o el prospecto de los instrumentos financieros

objeto de una recomendación en un mandato de asesoramiento o una orden del cliente (*execution only*);

- una evaluación de idoneidad y conveniencia durante la cual el Banco puede suponer que un cliente profesional posee los conocimientos y la experiencia necesarios y que puede asumir financieramente los riesgos de inversión relacionados con el servicio financiero.

Los clientes profesionales tienen a su disposición un universo de inversión más amplio, que incluye los productos financieros destinados exclusivamente a los clientes profesionales o que no están registrados para su distribución a los clientes privados.

Son clientes profesionales **de derecho**:

- i. los intermediarios financieros de conformidad con la LBCR, la LISFi y la LICol (por ejemplo, los Bancos, los gestores patrimoniales, las direcciones de fondos, las SIM o los agentes de valores mobiliarios; inversiones colectivas de capital, entre otros);
- ii. los seguros de conformidad con la Ley de Supervisión de Seguros (LSA);
- iii. los clientes extranjeros sujetos a una supervisión prudencial, como las personas mencionadas en los puntos i. y ii.;
- iv. los bancos centrales;
- v. los organismos de derecho público con tesorería profesional;
- vi. los institutos de previsión y los institutos dedicados a la previsión profesional con tesorería profesional;
- vii. las empresas con tesorería profesional;
- viii. las grandes empresas²;
- ix. las estructuras de inversión privada con tesorería profesional creadas para clientes privados con grandes patrimonios.

Los clientes profesionales de derecho pueden, al completar el módulo de solicitud correspondiente o bien previa celebración de un acuerdo por escrito con el Banco, solicitar al Banco **por escrito** en cualquier momento ser considerados como clientes privados para poder obtener un mayor nivel de protección (*opting-in*).

En todo caso, es responsabilidad del cliente profesional por derecho solicitar un mayor nivel de protección si considera que no puede evaluar o administrar correctamente los riesgos asumidos.

c. Clientes institucionales

Se consideran clientes institucionales:

- los clientes profesionales indicados en el punto a. i. - iv.;
- y
- los organismos de derecho público nacionales y supranacionales con tesorería profesional.

La clasificación como cliente institucional implica la inaplicación de las normas de conducta establecidas en la Normativa de referencia (en materia de: obligación de información; conveniencia, idoneidad y simple ejecución de las órdenes; documentación y rendición de cuentas, transparencia y diligencia en la elaboración de las órdenes de los clientes, *best execution* en las órdenes de los clientes).

La clasificación del cliente como cliente institucional no afecta su derecho a solicitar ser tratado como un cliente profesional, obteniendo así un mayor nivel de protección. Esta solicitud, que será presentada por escrito, está sujeta a la aceptación del Banco.

2. Cómo convertirse en cliente profesional (*Opting-out*)

Los clientes privados con grandes patrimonios pueden declarar que desean ser clasificados como clientes

- volumen de negocios de 40 millones de francos suizos;
- capital propio de 2 millones de francos suizos.

² Pueden calificarse como grandes empresas, y como tales ser tratadas como clientes profesionales, aquellas sociedades que superen dos de los siguientes valores:

- total del balance de 20 millones de francos suizos;



profesionales (*opting-out*). Para ello deben cumplir por lo menos con uno de los siguientes requisitos:

- i. tener, gracias a la formación personal y a la experiencia profesional o a una experiencia similar en el sector financiero³, los conocimientos necesarios para entender los riesgos de las inversiones y un patrimonio⁴ de al menos 500.000 francos suizos; o
- ii. poseer un patrimonio⁴ de al menos 2 millones de francos suizos y haber efectuado operaciones de volumen significativo en el mercado con una frecuencia media de 10 operaciones por trimestre en los cuatro trimestres anteriores.

Los clientes residentes en Suiza pueden ser considerados como clientes profesionales si por lo menos poseen un patrimonio de 2 millones de francos suizos como mínimo, independientemente de las operaciones efectuadas.

El Banco debe considerar que dicha declaración es **fiable y plausible** para poder ser aceptada. El Banco se reserva el derecho de solicitar los documentos pertinentes para comprobar lo declarado. Una vez que se haya establecido la clasificación como cliente profesional, el cliente tendrá derecho a solicitar, en cualquier momento, ser reclasificado nuevamente como cliente privado (*opting-in*).

Los clientes privados que deseen ser reclasificados como clientes profesionales pueden hacerlo completando el formulario específico. No es posible solicitar el *opting-out* haciendo referencia únicamente a los servicios individuales o a las clases de productos financieros; el *opting-out* se aplica a la gama completa de productos y servicios que forman parte de la relación con el Banco.

3. Clasificación de clientes con contratos de cuenta conjunta solidaria

En el caso de los contratos de cuentas conjuntas, la clasificación debe ser única para todos los cotitulares y para ello prevalece la clasificación en la categoría que ofrece una mayor protección.

En caso de que los cotitulares que participen con un patrimonio de al menos CFH 500.000 o equivalente deseen ser tratados como clientes profesionales (*opting-out*) deben realizar una solicitud conjunta y al menos uno de ellos debe reunir los requisitos de conocimientos y experiencia necesarios para entender los riesgos de las inversiones.

³ En el caso de una persona jurídica, se entenderá que la declaración se refiere al representante legal autorizado facultado con los poderes necesarios para emitir dicha declaración. Los requisitos de conocimientos deberán cumplirse en relación con la persona autorizada para efectuar operaciones en su nombre.

⁴ Para los fines del cálculo del importe del patrimonio del cliente privado con grandes patrimonios se deben calcular las inversiones financieras que le pertenecen directa o indirectamente, en particular:

- activos a la vista o a plazos en bancos y sociedades de corretaje de valores inmobiliarios;

- títulos valores y valores desmaterializados que incluyen valores mobiliarios, inversiones colectivas de capital y productos estructurados;
- derivados;
- metales preciosos;
- seguros de vida con valor de rescate;
- derechos de entrega derivados de otros valores patrimoniales anteriormente mencionados mantenidos en un fideicomiso.

El cálculo **excluye** las inversiones directas en inmuebles y las reclamaciones de seguros sociales, así como los activos de la previsión profesional.



Parte C - Documento Informativo sobre la *Shareholder Rights Directive II (SRDII)* - (Directiva (UE) 2017/828 del Parlamento Europeo y del Consejo del 17 de mayo de 2017 que modifica la Directiva 2007/36/CE en lo que respecta al fomento de la implicación a largo plazo de los accionistas)

1. Introducción

El 3 de setiembre de 2020 entró en vigor la nueva Directiva europea sobre los derechos de los accionistas (SRDII) cuyo objetivo es reforzar los derechos de los accionistas de empresas cotizadas en mercados reglamentados con sede en uno de los Estados Miembros de la Unión Europea (UE) o en otro Estado contratante del Espacio Europeo Económico (EEE) (en adelante, los "**Emisores**") mejorando el flujo de información y facilitando el ejercicio del derecho de voto en las asambleas societarias a nivel transfronterizo.

A pesar de que se trata de una directiva europea, la SRD II tiene un impacto global sobre todas las instituciones que actúan como intermediarios, independientemente del lugar donde tengan su domicilio social. Por consiguiente, Banca del Sempione SA (en adelante, el "**Banco**") también está sujeto a esta.

2. Derechos y obligaciones derivados de la SRDII

En particular, para fomentar la implicación a largo plazo de los accionistas de los Emisores y mejorar la comunicación entre ellos y sus accionistas, la nueva normativa:

- a.) introduce el derecho de los Emisores a obtener de los intermediarios financieros la identificación de sus accionistas independientemente del lugar de residencia de los accionistas;
- b.) formaliza la obligación de proporcionar a los accionistas toda la información sobre las operaciones de capital de los Emisores o sobre otras actuaciones societarias necesarias para ejercer sus derechos de accionistas y que ya son objeto de un servicio ofrecido por nosotros a nuestros clientes;
- c.) introduce el derecho de los clientes, que poseen en sus depósitos en el Banco acciones de un Emisor determinado y que lo hayan solicitado, a recibir cualquier información que se comunique al Banco en relación con las próximas asambleas generales de dicho Emisor, facilitando así el ejercicio del derecho de voto.

Por esta razón, el Banco estará obligado, previa solicitud, a transmitir al Emisor directamente o a través de otros intermediarios bancarios los datos de identificación de sus clientes que sean titulares de acciones del Emisor.

Los datos de identificación del accionista incluyen, entre otros:

- el nombre y la dirección, incluida la dirección de correo electrónico cuando esté disponible;
- el número de registro o un identificador único (*Legal Entity Identifier* - LEI) si el accionista es una persona jurídica;
- el número de acciones que posee en sus depósitos en el Banco;
- el tipo de participaciones que posee y/o la fecha de adquisición;
- cualquier información sobre terceros que puedan tomar decisiones de inversión en nombre del accionista.

Es importante resaltar que el cliente no podrá negarse a la comunicación de esta información.

Además, el Banco continuará, como hasta ahora, informando a sus clientes sobre las operaciones de capital de los Emisores para que estos puedan ejercer los derechos inherentes.

3. Información sobre las asambleas generales

El cliente tiene derecho a solicitar al Banco que también le transmita la información sobre las asambleas generales programadas por los Emisores en donde tiene acciones depositadas. Para ello deberá comunicarse con su asesor para preparar la documentación necesaria para la prestación del servicio solicitado.

El cliente toma nota de que si no utiliza dicho servicio, el Banco no le informará sobre las próximas asambleas generales. En todo caso, se podrá obtener cualquier información directamente de los Emisores, por ejemplo a través de sus respectivos sitios web.



BANCA DEL SEMPIONE
SIMPLON BANK
BANQUE DU SIMPLON

Parte D - Información legal importante

El presente documento informativo ha sido creado exclusivamente para los clientes de Banca del Sempione SA, Suiza. Aunque se ha verificado cuidadosamente, el Banco no asume ninguna responsabilidad por la adecuación, la precisión, la integridad o la exactitud del contenido del presente documento informativo, ya que los detalles específicos podrían ser modificados después de su publicación. Se aplican siempre las Condiciones generales de Banca del Sempione o cualquier otro acuerdo especial celebrado entre el cliente y Banca del Sempione.