Julius Bär

LEY DE SERVICIOS FINANCIEROS (FINSA)

Información para clientes



Julius Bär

Introducción

Este folleto brinda información indispensable sobre la Ley de servicios financieros de Suiza (FinSA), que ha entrado en vigencia el 1 de enero de 2020. FinSA tiene por objetivo fortalecer la protección de los inversores* y establecer estándares comparables para los proveedores de servicios financieros.

El folleto también incluye información sobre la implementación de las normas regulatorias que se aplican a clientes de Bank Julius Baer & Co. Ltd., Suiza. En él se incluye información general, como el estado de la licencia regulatoria, el universo de inversión disponible, idoneidad y adecuación, clasificación de clientes, mejor ejecución posible, conflictos de intereses, remuneración, riesgos generales y tratamiento de quejas.

Se puede obtener más información consultando al asesor de clientes, quien con mucho gusto responderá a toda pregunta.

Este folleto se ofrece para fines informativos y regulatorios exclusivamente y no debe considerarse material de comercialización. No constituye una invitación u oferta de servicios financieros ni una recomendación para realizar compras o ventas de ningún instrumento financiero en particular.

El folleto refleja el estado al mes de agosto de 2025. La versión más reciente puede ser encontrada en www.juliusbaer.com/finsa.

* Para facilitar la lectura, los términos específicos de género utilizados en el presente documento incluyen expresamente todas las identidades de género.


Julius Bär

Contenido

Introducción	**3**
Información general	**6**
El universo de inversión de Julius Baer	**7**
Evaluación de idoneidad y adecuación	**8**
Clasificación de clientes	**10**
Principios de la mejor ejecución posible	**12**
Conflictos de intereses	**13**
Remuneración	**15**
Riesgos en la negociación de instrumentos financieros	**16**
Información sobre el producto	**16**
Tratamiento de quejas	**16**
Información legal importante	**17**

Información general

Sobre Julius Baer

Julius Baer es el grupo suizo líder en wealth management y una marca de prestigio en este sector a nivel global, enfocado en la prestación de servicios y asesoramiento a clientes particulares exigentes. En todo lo que hacemos, nos inspiramos en nuestro propósito: crear valor más allá de lo financiero. Bank Julius Baer & Co. Ltd., el banco privado de renombre, cuyo origen se remonta a 1890, es la principal empresa operativa de Julius Baer Group Ltd., cuyas acciones cotizan en la bolsa de valores suiza SIX (símbolo bursátil: BAER), y que a la vez forman parte del Swiss Leader Index (SLI), compuesto por las 30 acciones suizas de mayor volumen y mayor liquidez.

Julius Baer está presente en alrededor de 25 países y 60 ciudades. Con sede principal en Zúrich, disponemos de oficinas desde Bangkok, Ciudad de México, Dubái, Dublín, Fráncfort, Ginebra, Hong Kong, Londres, Luxemburgo, Madrid, Milán, Mónaco, Mumbai, Santiago de Chile, Shanghái, Singapur, Tel Aviv hasta Tokio.

Información de contacto y sobre la licencia

A continuación encontrará la información de contacto de Bank Julius Baer & Co. Ltd. (en adelante «Julius Baer»), su condición regulatoria y la información de contacto de la autoridad de vigilancia:

BANK JULIUS BAER & CO. LTD.
Bahnhofstrasse 36
Apartado de correos
8010 Zúrich
Suiza
Teléfono +41 (0) 58 888 1111
Telefax +41 (0) 58 888 1122
www.juliusbaer.com

Julius Baer es una entidad autorizada y regulada por la Autoridad Federal de Supervisión de los Mercados Financieros FINMA, Laupenstrasse 27, 3003 Berna, y está licenciada para operar como banco y firma de corretaje y, por lo tanto, puede brindar todo el abanico de servicios bancarios, lo que incluye mandatos discrecionales y de asesoramiento, así como la compra, venta y custodia de valores y otros instrumentos financieros. Julius Baer también proporciona servicios de corretaje y de pago y concede crédito y financiación de títulos valores.

La oferta de productos y servicios de Julius Baer depende de la regulación aplicable en el país de domicilio del cliente, por lo que puede no estar (totalmente) disponible para todos los clientes.

El universo de inversión de Julius Baer

Cuando Julius Baer selecciona instrumentos financieros para sus servicios de wealth management (mandatos discrecionales o de asesoramiento), lo hace a partir de instrumentos financieros de entidades del Grupo Julius Baer y de un amplio espectro de proveedores externos con quienes Julius Baer podría tener vínculos comerciales en virtud de los cuales el Banco podría cobrar, recibir y conservar una remuneración. La remuneración es un beneficio monetario de cualquier tipo (por ejemplo, comisión de ventas) que Julius Baer puede recibir de terceros (como proveedores de productos) y/o entidades del Grupo Julius Baer (para obtener más información, ver la sección «Remuneración»).

El universo de fondos de inversión de Julius Baer se basa principalmente en los instrumentos financieros de más de 100 proveedores de fondos externos, complementados por una serie de instrumentos financieros de entidades del Grupo Julius Baer.

Los fondos «de entidades del Grupo Julius Baer» se refieren a que se cumple, al menos, una de las siguientes constelaciones:

- Gestión de fondos: Varias entidades del Grupo Julius Baer gestionan una serie de fondos de inversión que se utilizan como pilares básicos para implementar eficazmente la política de inversión de Julius Baer de una manera diversificada y rentable. Julius Baer recibe una comisión de gestión por este servicio.

- Administración de fondos: Las entidades del Grupo Julius Baer también podrían actuar como administradoras de ciertos fondos de inversión gestionados por gestores de fondos externos o por Julius Baer y, en tales casos, la respectiva entidad del Grupo Julius Baer recibe una comisión por estos servicios.

- Servicios de custodia o de agente de pago: Julius Baer ha sido designado como banco depositario y/o agente de pago de algunos fondos y recibe una comisión de custodia y/o de agente de pago por estos servicios.

En el caso de inversiones en fondos de private equity de capital cerrado, Julius Baer podría confiar principalmente – o, incluso, exclusivamente – en instrumentos financieros de entidades del Grupo Julius Baer. Tales instrumentos financieros tienen generalmente (aunque no exclusivamente) una estructura de fondos subordinados que invierten en un fondo maestro administrado por terceros. Esta estructura es necesaria para permitir el acceso al fondo de private equity maestro subyacente del tercero en condiciones favorables (por ejemplo, con menores requisitos de inversión mínima o mejores condiciones de liquidez o de rescate).

El universo de inversión en productos estructurados de Julius Baer se centra en productos estructurados emitidos por entidades del Grupo Julius Baer. Los productos estructurados se ofrecen a clientes de Julius Baer, al igual que a empresas de inversión externas.

Para satisfacer las necesidades de un cliente en particular, Julius Baer proporciona productos estructurados e instrumentos derivados con diferentes subyacentes. Estos pueden diseñarse a la medida en una de las herramientas de creación de instrumentos derivados en tiempo real de Julius Baer, o bien obtenerse de emisores externos seleccionados en caso de alcanzarse un volumen de inversión dado.

Si las propiedades (es decir, estructura de riesgo, ajuste estratégico, vencimiento) de los instrumentos financieros de las entidades del Grupo Julius Baer son similares a las de los instrumentos de terceros, Julius Baer podría recomendar o seleccionar instrumentos financieros de las entidades del Grupo Julius Baer.

Evaluación de idoneidad y adecuación

Implementación

Antes de prestar servicios de wealth management (mandatos discrecionales o de asesoramiento), Julius Baer está obligado por ley a evaluar si la estrategia de inversión y los instrumentos financieros son adecuados para el cliente. La evaluación de idoneidad y adecuación valida que un cliente cuenta con el conocimiento y la experiencia necesarios para comprender adecuadamente la naturaleza y el riesgo del servicio financiero o del instrumento ofrecido y que el cliente tiene la capacidad de asumir los riesgos financieros relacionados (p. ej., una pérdida financiera). Además, Julius Baer evalúa si la estrategia de inversión y los instrumentos financieros se adecuan a los objetivos de inversión del cliente.

Perfil de inversión del cliente y conocimientos y experiencia

Para realizar la evaluación de idoneidad y adecuación, Julius Baer necesita obtener información específica sobre las circunstancias personales y financieras del cliente. A estos efectos, el cliente debe completar un «Perfil de inversión del cliente» (Client Investment Profile – CIP) y el formulario de conocimiento y experiencia, diseñados para recopilar la siguiente información necesaria del cliente:

- objetivos de inversión, incluyendo el horizonte de inversión;
- la situación financiera, lo que incluye la capacidad de riesgo financiero y la tolerancia de riesgo; y
- conocimientos y experiencia en materia de instrumentos financieros.

Julius Baer confiará en la información proporcionada y se recomienda a los clientes que informen de inmediato a Julius Baer ante cualquier cambio en las circunstancias que ya no coincidan con la información proporcionada, ya sea en el CIP, en el formulario de conocimiento y experiencia o de otro modo.

La evaluación de idoneidad y adecuación llevada a cabo en Julius Baer se realiza como se describe en los siguientes párrafos.

Idoneidad de las estrategias de inversión

La estrategia de inversión general adecuada para el cliente se define en función de la información del cliente recopilada en el CIP. Esto sienta las bases para elegir la estrategia de inversión adecuada para un mandato discrecional o de asesoramiento con un cliente.

Idoneidad en los mandatos discrecionales

En un mandato discrecional, el cliente delega la decisión de inversión en Julius Baer. Todas las inversiones realizadas en un mandato discrecional son adecuadas, ya que están en consonancia con la estrategia de inversión acordada y apropiada. El cumplimiento de la estrategia de inversión se supervisa y asegura por la función de riesgos independiente.

Idoneidad y adecuación en los mandatos de asesoramiento

Los clientes con un mandato de asesoramiento reciben asesoramiento sobre inversiones por parte de Julius Baer. Julius Baer evalúa la idoneidad y la adecuación de todos los asesoramientos de inversión antes de proporcionarlos al cliente.

Si un cliente solicita asesoramiento sobre un instrumento financiero considerado non idóneo o inadecuado, Julius Baer informará al cliente al respecto. Si el cliente desea proceder de todas formas, se considerará que la transacción se ha realizado contrariamente al asesoramiento de Julius Baer.

Adecuación de las transacciones sin asesoramiento

En el caso de las transacciones sin asesoramiento (Execution-Only), Julius Baer evalúa si el cliente está en condiciones de comprender la naturaleza y los riesgos asociados a un instrumento financiero antes de colocar la orden (evaluación de adecuación).

Si un instrumento financiero se considera inadecuado, Julius Baer advierte al cliente que su información relativa a conocimientos y experiencia no es suficiente para comprender los riesgos asociados a dicho instrumento.

A fin de evaluar la adecuación de una transacción, Julius Baer comprobará los conocimientos y la experiencia de la persona que coloca la orden, que puede ser el mismo titular de la cuenta, un titular de una cuenta conjunta, un representante o una persona autorizada a firmar en nombre de una empresa.



Clasificación de clientes

Información sobre la clasificación de clientes

FinSA define las siguientes clases de clientes de proveedores de servicios financieros: clientes particulares, profesionales e institucionales. A cada categoría le corresponde un nivel diferente de protección (p. ej., en lo atinente a las obligaciones de información, idoneidad y adecuación, así como a las obligaciones de documentación y de rendición de cuentas).

Condición de cliente particular

Julius Baer tratará a los clientes como clientes particulares, a menos que se los informe de lo contrario. Los clientes particulares reciben el mayor nivel de protección al inversor. Deben recibir información exhaustiva sobre el riesgo del producto (p. ej., con el Documento de Información Fundamental o KID) antes de que pueda prestarse un servicio o ejecutarse una transacción. La gama de instrumentos financieros disponibles suele estar limitada a productos dirigidos a clientes particulares o que están expresamente registrados para su distribución a clientes particulares.

Condición de cliente profesional

Los clientes profesionales reciben el tratamiento de inversores sofisticados que tienen un nivel de protección al inversor inferior al de los clientes particulares, en función de su nivel de conocimientos y experiencia y a su capacidad de asumir pérdidas financieras.

Algunas normas de conducta no se aplican a clientes profesionales (p. ej., las disposiciones del KID). Los clientes profesionales pueden acceder a un universo de inversión más amplio, que incluye instrumentos financieros dirigidos a clientes profesionales exclusivamente o que no están registrados para su distribución a clientes particulares.

Cómo acceder a la categoría de cliente profesional

O bien la ley ya clasifica al cliente en la categoría profesional (cliente profesional per se) o este puede solicitar un cambio de clasificación (exclusión voluntaria).

La ley define a los siguientes clientes como clientes profesionales per se:

- intermediarios financieros definidos en la Ley de Bancos Suiza (BankA), la Ley de Instituciones Financieras de Suiza (FinIA) y la Ley sobre Organismos de Inversión Colectiva de Suiza (CISA);
- compañías de seguro tal como las define la Ley de Supervisión del Seguro de Suiza (ISA);
- clientes extranjeros sujetos a vigilancia prudencial;
- bancos centrales;
- entidades públicas con operaciones profesionales de tesorería;
- fondos de pensiones e instituciones cuyo objetivo consiste en prestar servicios de previsión profesional con operaciones profesionales de tesorería;
- entidades con operaciones profesionales de tesorería;
- grandes empresas; y
- estructuras de inversión privadas con operaciones profesionales de tesorería creadas para clientes particulares de grandes patrimonios.

Los clientes particulares de grandes patrimonios pueden solicitar que se los vuelva a clasificar en la categoría profesional (exclusión voluntaria). Para ser considerado un cliente profesional, el cliente debe al menos cumplir uno de los siguientes requisitos que fija la ley:

- el cliente debe tener los conocimientos necesarios, adquiridos a través de capacitación, formación y experiencia profesional o a partir de experiencia comparable en el sector financiero, para comprender los riesgos asociados con las inversiones y tener activos admisibles por valor de al menos CHF 500 000; o

- el cliente debe tener activos admisibles por valor de al menos CHF 2 millones.

Las inversiones directas en activos inmobiliarios y los derechos en regímenes de seguridad social, así como los activos de pensiones de empresas no constituyen inversiones financieras admisibles.

Los clientes particulares que deseen volver a la categoría profesional pueden hacerlo presentando una «Solicitud de clasificación como cliente profesional en los términos de la FinSA». Sin embargo, no es posible excluirse voluntariamente solo para servicios individuales o para determinadas clases de productos financieros, sino únicamente para todos los aspectos de la relación con Julius Baer. Los clientes deben confirmar que reúnen las condiciones necesarias en todos los aspectos para pasar a la categoría profesional. Se informará a los clientes por escrito cuando Julius Baer considere que se han cumplido las condiciones. Desde el momento en que esta confirmación es enviada, Julius Baer tratará a tales clientes como profesionales.

Con respecto a la oferta de organismos de inversión colectiva, los clientes profesionales y los particulares que hayan firmado un acuerdo de mandato discrecional o de mandato de asesoramiento son considerados inversores calificados por ley. Esto les permite invertir en organismos de inversión colectiva que se ofrecen exclusivamente a inversores calificados. Sin embargo, estos clientes deben pasar a la categoría de cliente profesional según el proceso arriba descrito para poder invertir en tales esquemas de inversión.

Incorporación voluntaria

Los clientes que han sido reclasificados a la categoría profesional pueden decidir reincorporarse a la categoría de cliente particular en cualquier momento.

Principios de la mejor ejecución posible

Mejor ejecución posible

La «mejor ejecución posible» es la obligación de dar todos los pasos que sean necesarios para obtener el mejor resultado posible para los clientes en forma sistemática cuando se ejecutan transacciones por cuenta y orden de estos (lo que incluye la utilización de instituciones financieras externas para ejecutar las transacciones).

Factores de la mejor ejecución posible

Julius Baer tiene en cuenta los siguientes factores de ejecución al determinar el mejor resultado posible para sus clientes:

- **precio** – es el precio al que se ejecuta un instrumento financiero;
- **costo** – incluye los costos implícitos, tales como el posible impacto del mercado, y los costos externos explícitos, como el ámbito de la ejecución o las comisiones de compensación y liquidación, además de los costos internos explícitos (las comisiones y los honorarios propios de Julius Baer);
- **celeridad** – el tiempo que se tarda en ejecutar la transacción de un cliente;
- **probabilidad de ejecución y liquidación** – la probabilidad de que Julius Baer pueda completar la transacción de un cliente;
- **tamaño** – se trata del tamaño de la transacción ejecutada para un cliente y da cuenta de cómo afecta esto al precio de la ejecución;
- **naturaleza** de la transacción o **alguna otra consideración** relevante para la ejecución de la transacción (como el impacto del mercado) – en otras palabras, de qué manera las características particulares de la transacción de un cliente pueden repercutir en la posibilidad de lograr la mejor ejecución posible.

Como regla general, el precio del instrumento financiero y los costos relacionados con la ejecución de la orden (contraprestación total) revisten la mayor importancia relativa para obtener el mejor resultado posible. Sin embargo, el resultado general de una transacción en particular para un cliente puede verse afectado por otros factores. Así pues, Julius Baer puede en casos concretos atribuir una mayor importancia a otros factores de ejecución que el precio y el costo inmediato.

Gobernabilidad para la mejor ejecución posible

Julius Baer ha implementado un sistema de gobernabilidad interno que incluye una política de mejor ejecución posible mediante la cual define los principios y las disposiciones que rigen la mejor ejecución posible. Esto también incluye procesos de control, supervisión y revisión, además de infraestructura de información respecto a la ejecución efectiva de la orden.

Todos los años se realiza una revisión general de la política de mejor ejecución posible y de procesamiento de órdenes y acuerdos de ejecución para medir la integridad y eficacia del sistema (p. ej., determinar si los criterios de selección siguen conduciendo a la misma selección de corredores) o cada vez que ocurre un cambio significativo que pueda afectar la capacidad de Julius Baer para obtener los mejores resultados posibles para sus clientes de manera consistente.

Conflictos de intereses

Descripción

Los conflictos de intereses ocurren cuando los intereses comerciales y/o personales de una o más partes se contraponen. Si no se mitigan, pueden derivar en una desventaja financiera para el cliente.

El enfoque global de Julius Baer hacia los (posibles) conflictos de intereses consiste en cuatro pasos clave: identificación, prevención, mitigación y divulgación de los (posibles) conflictos de intereses.

Ejemplos de conflictos de intereses

La siguiente lista no exhaustiva ejemplifica situaciones en las que pueden producirse conflictos de intereses en relación con:

- el propio interés (ingresos) de Julius Baer en vender y negociar instrumentos financieros, lo que incluye instrumentos como los emitidos por una entidad de Julius Baer u otra entidad afiliada;
- la remuneración recibida de terceros (para más información, ver la sección «Remuneración»);
- la remuneración de empleados con base en el desempeño y la remuneración otorgada a intermediarios (cuando sea aplicable y esté permitida);
- relaciones (p. ej., acuerdos de servicio, colaboración o participación de ingresos) que Julius Baer pueda tener con emisores de instrumentos financieros que se ofrecen o recomiendan a los clientes;
- comisiones recibidas por Julius Baer por la gestión o administración de fondos o la custodia de fondos que Julius Baer también recomienda a los clientes o incluye en los mandatos discrecionales.

Medidas establecidas por Julius Baer para identificar conflictos de intereses

Como primer paso, Julius Baer se esfuerza por identificar adecuadamente posibles conflictos de intereses con intención de resolverlos. En consecuencia, Julius Baer mantiene un registro de todas las situaciones identificadas en las que una parte involucrada:

- podría identificar una ganancia financiera o evitar una pérdida financiera a costa de un cliente;
- tiene interés en el resultado de un servicio que se ofrece a un cliente o de una transacción realizada en nombre de un cliente, distinto del interés de dicho cliente en ese resultado;
- tiene un incentivo financiero o de otro tipo por favorecer el interés de un cliente o grupo de clientes sobre los intereses de otro cliente o grupo de clientes; o
- lleva a cabo la misma actividad que el cliente y/o recibe una remuneración en relación con un servicio prestado al cliente.

Medidas empleadas por Julius Baer para evitar, resolver o mitigar conflictos de intereses

Julius Baer aspira a actuar con integridad y pericia profesional. En cuanto a los conflictos de intereses, Julius Baer ha implementado una política independiente con normas mínimas. Los empleados están obligados a cumplir con esta política en todo momento.

Adicionalmente, Julius Baer ha establecido un amplio espectro de medidas de organización para identificar, evitar y mitigar conflictos de intereses de la mejor manera, como se muestra en la siguiente descripción ilustrativa:

- procedimientos de la organización para preservar los intereses de clientes (p. ej., áreas de confidencialidad, barreras de información, separación de responsabilidades, separación de funciones técnicas);
- normas para aceptar, dar y divulgar remuneración (lo que incluye regalos y/o entretenimiento);
- normas respecto a transacciones de empleados;
- proceso de aprobación y revisión para mandatos externos, empleos secundarios y participaciones accionarias sustanciales de empleados.

Controles empleados por Julius Baer en relación con conflictos de intereses

Julius Baer ha implementado una serie de controles en las unidades de negocios, además de funciones de control independiente, para asegurarse de que sus medidas y políticas en materia de conflictos de intereses sean adecuadas y se cumplan. Tales controles incluyen, entre otros:

- un departamento de cumplimiento independiente que reporta directamente a los directivos sin informar a las divisiones de negocio y cuyas obligaciones consisten en supervisar la identificación, la prevención y la resolución de conflictos de intereses; y
- principios de vigilancia y de información de operaciones, con el apoyo de reglas comerciales automatizadas (business rule engines) para identificar patrones de negociación inadecuados.

Divulgación de conflictos de intereses y consentimiento para actuar

Julius Baer toma todas las medidas necesarias y razonables para identificar, prevenir o mitigar cualquier conflicto de intereses que podría surgir en relación con los servicios que se ofrecen a los clientes.

Si las medidas implementadas no pueden evitar desventajas para los clientes o esto es solo posible realizando un esfuerzo desproporcionado, Julius Baer comunicará el conflicto de un modo adecuado.

Encontrará más información en la publicación «Información sobre el manejo de conflictos de intereses en el Grupo Julius Baer», que se puede descargar en www.juliusbaer.com/fileadmin/legal/conflict-of-interest-es.pdf.

Remuneración

Descripción

La remuneración es un beneficio monetario de cualquier tipo (p. ej., comisión de ventas) que Julius Baer puede recibir de terceros (como proveedores de productos) y/o entidades del Grupo Julius Baer. Los cargos pagados directamente por un cliente a Julius Baer, como comisiones de asesoramiento, de custodia o de transacción (lo que incluye comisiones incorporadas en el precio de emisión de un instrumento) no se consideran como remuneración.

La forma más habitual de remuneración tiene lugar entre proveedores y distribuidores de instrumentos financieros, en virtud de la cual los proveedores entregan parte de los ingresos que obtienen de instrumentos financieros a un distribuidor a cambio de los servicios de distribución.

Por ejemplo, en el área de los fondos de inversión, el proveedor de los fondos cobra al inversor una comisión de gestión por administrar los activos del fondo, la cual se publica en el prospecto del fondo. El proveedor del fondo puede usar parte de los ingresos derivados de esta comisión de gestión para remunerar de forma continuada a distribuidores, como bancos o asesores financieros, por acceder a su red de distribución o por los esfuerzos administrativos que deben realizar cuando distribuyen los productos del proveedor del fondo. Los proveedores de fondos también podrían pagar comisiones por única vez por la colocación de los fondos de inversión para remunerar a los distribuidores mencionados. Por lo general, dichas comisiones no se pagan directamente de los ingresos provenientes de la comisión de gestión a nivel del fondo, sino que son pagadas directamente por el proveedor del fondo.

Regulación de la remuneración

Dado que la remuneración puede conducir a posibles conflictos de intereses, su recepción y pago se encuentran estrictamente regulados. Debe informarse a los clientes debidamente de la existencia de dicha remuneración y estos deben renunciar al derecho de trasladarla o Julius Baer debe trasladar la remuneración recibida al cliente.

Remuneración recibida por Julius Baer

Julius Baer revela al cliente cualquier remuneración recibida, según lo requieran las leyes aplicables. Dentro del alcance de los mandatos de asesoramiento, Julius Baer se esfuerza por recomendar solo los mejores productos de inversión (tanto sin como con remuneración), siempre tomando en cuenta su idoneidad y adecuación, así como las posibles restricciones de inversión por parte del propio producto de inversión.

Cálculo de la remuneración

El monto de la remuneración depende del instrumento financiero, su proveedor y el volumen de los activos invertidos en el instrumento financiero.

El cliente acepta expresamente que Julius Baer tiene derecho a recibir y conservar tal remuneración en virtud de las condiciones establecidas en los acuerdos de servicio pertinentes y/o en otros formularios bancarios.

Remuneración pagada por Julius Baer a terceros

Si Julius Baer ha establecido una relación comercial o de cuenta con un cliente, por ejemplo, a través de un tercero que actúa como intermediario, podrá pagar a ese tercero una comisión respectiva (con base en ingresos, en la transacción o en los activos), ya sea con carácter continuo o extraordinario. Cada vez que un cliente reciba el servicio de un intermediario financiero mientras Julius Baer le presta servicios de custodia y de ejecución de operaciones, Julius Baer podrá pagar a dicho intermediario una comisión de carácter continuo o extraordinario.

Julius Baer informa a sus clientes acerca de la existencia y naturaleza de tales pagos a terceros si existe tal relación. Además, cualquiera de estas partes debe cumplir con sus propias obligaciones asociadas con la remuneración, en particular en lo atinente a restricciones sobre la recepción, las obligaciones de divulgación y el tratamiento de los conflictos de intereses. Julius Baer no asume ninguna responsabilidad por las obligaciones de un tercero en este sentido.

Riesgos en la negociación de instrumentos financieros

La inversión en instrumentos financieros (p. ej., acciones, bonos, fondos o productos estructurados) conlleva oportunidades, pero también riesgos. Reviste fundamental importancia que los clientes comprendan los riesgos de los instrumentos financieros en los que invierten. El folleto «Risks Involved in Trading Financial Instruments» de la Asociación de Bancos Suizos (Swiss Bankers Association o SBA) incluye información general sobre servicios financieros típicos y sobre las características y riesgos de los instrumentos financieros.

El folleto «Risks Involved in Trading Financial Instruments» se puede descargar desde www.juliusbaer.com/finsa u obtenerse a través del asesor de clientes o persona de contacto del cliente.

Información sobre el producto

Además del folleto «Risks Involved in Trading Financial Instruments», están disponibles las hojas de información del producto para muchos instrumentos financieros, si son proporcionados por quienes los confeccionan.

Estos Documentos de Información Fundamental (KID) contienen información sobre las características de los productos correspondientes, así como sus riesgos y costos. Si están disponibles, se puede acceder a los KID en www.juliusbaer.com/product-information.

Tratamiento de quejas

Los comentarios y las quejas de clientes se dirigen directamente al asesor de clientes específico o a la persona de contacto del cliente.

Los clientes deben incluir el motivo, así como la información de contacto y el número de cuenta en la queja por escrito. Julius Baer procurará tramitar los comentarios y las inquietudes con la mayor celeridad posible.

Si un cliente considera una respuesta como no adecuada, Julius Baer agradecerá ser informado para que pueda volver a examinar la situación. Si un cliente está insatisfecho en cuanto al tratamiento que ha recibido su preocupación por parte de Julius Baer, tiene la posibilidad de contactar con el defensor de clientes bancarios.

Información de contacto
Defensor de clientes bancarios de Suiza
Bahnhofplatz 9
Apartado de correos
8021 Zúrich
Suiza
www.bankingombudsman.ch

Información legal importante

Este folleto fue creado exclusivamente para clientes de Bank Julius Baer & Co. Ltd., Suiza.

Si bien ha sido verificado exhaustivamente, Julius Baer no acepta responsabilidad alguna por la suficiencia, exactitud, integridad o precisión del contenido de este folleto, puesto que, en particular, detalles específicos pueden haber cambiado después de su publicación.

Las Condiciones generales de negocio de Julius Baer o algún otro acuerdo especial celebrado entre el cliente y Julius Baer serán aplicables en todo momento.

© Bank Julius Baer & Co. Ltd., 2025


Julius Bär

Julius Bär

BANK JULIUS BAER & CO. LTD.
Bahnhofstrasse 36
Apartado de correos
8010 Zúrich
Suiza
Teléfono +41 (0) 58 888 1111
Telefax +41 (0) 58 888 1122
www.juliusbaer.com

Autoridad de vigilancia competente:
Autoridad Federal de Supervisión
de los Mercados Financieros FINMA
Laupenstrasse 27
3003 Berna
Suiza

El Grupo Julius Baer está presente en alrededor de 60 ciudades en todo el mundo, incluyendo Zúrich (sede principal), Bangkok, Ciudad de México, Dubái, Dublín, Fráncfort, Ginebra, Hong Kong, Londres, Luxemburgo, Madrid, Milán, Mónaco, Mumbai, Santiago de Chile, Shanghái, Singapur, Tel Aviv y Tokio.

08.2025
© BANK JULIUS BAER & CO. LTD., 2025