

Folleto informativo FinSA

Introducción

La Ley de Servicios Financieros de Suiza (FinSA) tiene como finalidad reforzar la protección de los inversores y establecer condiciones comparables para los proveedores de servicios financieros. FinSA entró en vigor el 1 de enero de 2020.

A continuación queremos proporcionarle información importante.

Información General sobre BBVA SA (el "Banco o BBVA en Suiza")

El Banco cuenta desde 1974 con licencia para operar como institución bancaria al amparo del ordenamiento jurídico suizo y tiene su sede central en Zúrich. Está inscrito en el Registro Mercantil de Zúrich (Número de inscripción CHE-103.151.630) y está sujeto a la supervisión de la Autoridad Supervisora del Mercado Financiero de Suiza (FINMA) Laupenstrasse 27, 3003 Berna, Suiza, número de teléfono +41 31 327 91 00, fax +41 31327 91 01, correo electrónico info@finma.ch.

El domicilio social y sede del Banco es el siguiente: BBVA SA, Selnaustrasse 32/36, 8001 Zúrich, Suiza.

El Banco es miembro de la Asociación Suiza de la Banca y pertenece a Esisuisse, asociación para la protección de fondos de sus Clientes. Esisuisse es una asociación fundada en 2005, que garantiza hasta un determinado importe los depósitos de los Clientes en el caso de una liquidación forzosa o de imposición de medidas de protección. En su web www.esisuisse.ch se describe la extensión de la cobertura de responsabilidad ofrecida y otros aspectos relevantes.

En nuestra memoria anual, publicada en www.bbva.ch, figura información adicional sobre la organización y estructura del Banco.

El Banco pone a disposición de sus Clientes la siguiente dirección de correo electrónico donde podrán enviar sus sugerencias, quejas y reclamaciones informationBBVA@bbva.ch.

En el caso de que ante una reclamación el Banco y el Cliente no puedan encontrar una solución amistosa, los Clientes podrán dirigirse al Defensor del Pueblo para la Banca Suiza (Swiss Banking Ombudsman) que ofrece el servicio de agencia de información y mediación de manera neutral y gratuita en la siguiente dirección: Swiss Banking Ombudsman, Bahnhofplatz 9, P.O. Box, 8021 Zúrich.

Servicios Financieros

FinSA establece que cualquiera de las siguientes actividades realizadas para Clientes tendrán la consideración de servicio financiero:

- Compra y venta de instrumentos financieros;
- Recepción y transmisión de órdenes relacionadas con instrumentos financieros;
- Administración o gestión de instrumentos financieros (gestión de carteras);
- Emisión recomendaciones personales sobre operaciones con instrumentos financieros (asesoramiento en materia de inversiones);
- Concesión de préstamos para operaciones con instrumentos financieros

Clasificación de Clientes

FinSA exige a los proveedores de servicios financieros que clasifiquen a sus clientes como clientes Privados, Profesionales e Institucionales, asignándoles un nivel de protección diferente que determinará cómo debe cumplir el Banco sus obligaciones, en cuanto a la entrega de documentación y a la obtención de información para analizar la conveniencia o idoneidad de las operaciones, entre otros.

Los clientes, se clasifican como:

Clientes Privados (también llamados retail o minoristas); son los que cuentan con el mayor nivel de protección, reciben la información más completa sobre los riesgos de los productos y los servicios, antes de que el Banco les preste servicios financieros. Ser clasificado como cliente Privado también implica que tendrán acceso a una gama de productos limitada o dirigida a esta tipología de clientes.

El Banco considerará y tratará a los clientes como clientes Privados, a menos que estos tengan la consideración de Profesionales Persé o hayan solicitado por escrito al Banco que quieren ser considerados como clientes Profesionales Opting out, con la firma del documento denominado "QIN".

Clientes Profesionales; estos clientes tienen un nivel de protección inferior y, por ello, el Banco no tiene la obligación de entregar información sobre los riesgos de los productos y los servicios, antes de prestarle el servicio financiero. Tienen acceso a una gama más amplia de productos que los clientes privados.

En la prestación de servicios, el Banco podrá presumir que:

- Tiene los conocimientos y experiencia necesarios para comprender los riesgos y las características asociados a los instrumentos financieros y las operaciones.
- Tiene una capacidad financiera para asumir los riesgos asociados a las inversiones.
- Tiene la intención de asumir el riesgo asociado a los instrumentos financieros en función de su perfil y estrategia de inversión.

Además, sólo tendrá obligación de proporcionarles el KID (Key Information Document) al comprar instrumentos financieros cuando el cliente lo solicite.

FinSA distingue las siguientes categorías de Clientes Profesionales:

Clientes Profesionales Per-se, los cuales serían los siguientes:

- a) Intermediarios financieros, tal como se definen en la Ley bancaria de 8 de noviembre de 1934 (BankG), la Ley de instituciones financieras de 15 de junio de 2018 (FINIG) y el CISA.
- b) Compañías de seguros, tal como se definen en el VAG.
- c) Clientes extranjeros sujetos a supervisión prudencial como las personas enumeradas en los apartados anteriores.
- d) Bancos centrales.
- e) Entidades públicas con operaciones profesionales de tesorería.
- f) Planes de pensiones de empleo y entidades que sirven al objetivo de los planes de pensiones de empleo con operaciones profesionales de tesorería.
- g) Empresas con operaciones profesionales de tesorería.
- h) Grandes empresas (aquellas que superen dos de las siguientes medidas: balance total de 20 millones de francos suizos, volumen de negocios de 40 millones de francos suizos o capital mínimo de 2 millones de francos suizos).
- i) Estructuras de inversión con tesorería profesional establecidas para clientes minoristas de alto patrimonio neto.

Clientes Profesionales Opting out; son aquellos clientes privados que soliciten expresamente ser tratados como profesionales, en nuestro caso el cliente lo solicita en el documento llamado "QIN". En dicho documento el cliente solicita que el Banco le trate como un cliente Profesional por cumplir con una de las siguientes opciones:

- a) Disponer de activos financieros por un valor de al menos 500.000 CHF, y, además, tener los conocimientos y experiencia necesarios para entender los riesgos de las inversiones por una de las siguientes razones: i) en base a su formación, educación y experiencia profesional, o ii) por una experiencia comparable en el sector financiero.
- b) Disponer de activos financieros de, al menos, 2 millones de CHF.

Cuando se trate de un cliente domiciliado en un estado miembro de la Unión Europea, solo tendrá la consideración de "Cliente Profesional" si cumple con los requisitos indicados en la primera opción. El criterio del conocimiento y la experiencia se considerará como cumplido si el cliente ha realizado al menos 10 operaciones de volumen significativo por trimestre en los últimos cuatro trimestres o si trabaja o ha trabajado en el sector financiero al menos un año en una posición que requiere experiencia relevante.

Los Clientes Profesionales Opting out pueden, en cualquier momento, decidir volver a ser considerados como Clientes Privados, comunicándoselo previamente por escrito al Banco.

Clientes Profesionales Opting in: son aquellos clientes profesionales que no tienen la consideración de clientes institucionales y que soliciten por escrito ser tratados como clientes privados.

Los clientes clasificados como Profesionales por FINSA serán considerados "Inversores Cualificados" de acuerdo con la Ley Suiza de Instituciones de Inversión Colectiva (CISA), por tanto, están autorizados para adquirir instrumentos financieros reservados para Inversores Cualificados.

Clientes Institucionales; son clientes que tienen el máximo conocimiento, experiencia y capacidad financiera. Se consideran clientes institucionales aquellos clientes profesionales definidos en las letras a - d, es decir: los intermediarios financieros, compañías de seguros, bancos centrales, entidades públicas nacionales y supranacionales con operaciones profesionales de tesorería.

También podrán solicitar ser tratados como institucionales los organismos de inversión colectiva suizos y extranjeros, sus sociedades de gestión y los clientes profesionales indicados en las letras f y g. En este caso el cliente lo solicitará por escrito o se incluirá directamente esta clasificación en el contrato de apertura de cuenta.

Servicios financieros prestados por BBVA en Suiza y obligaciones

FinSA establece la obligación del Banco de obtener distinto nivel de información sobre los Clientes cuando presta servicios financieros. En concreto, al prestar los servicios de asesoramiento y de gestión de carteras el Banco debe obtener la información necesaria sobre conocimientos y experiencia, así como sobre su situación financiera y la capacidad para asumir pérdidas. Para ello el Banco ha preparado un documento denominado "Perfilado del Inversor" (PDI) que todos los Clientes que deseen recibirlos deberán cumplimentar.

La prestación de dichos servicios financieros estará sujeta a las condiciones contractuales y documentales que el Banco determine para los mismos.

1. Servicio de mera ejecución:

La compra venta de instrumentos financieros se realiza por el Cliente a su propia iniciativa, el Banco actúa como mero intermediario, ejecutando la instrucción del Cliente.

Para prestar este servicio el Banco no tiene obligación de comprobar si el Cliente tiene conocimientos y/o experiencia en la familia del instrumento financiero sobre el que instruye, si a analizar su situación financiera.

Los Clientes son informados de que el Banco no tiene obligación de realizar evaluación de conveniencia.

El Banco, de manera cuando preste este servicio a Clientes con domicilio en la UE en productos complejos, podrá comprobar si el Cliente tiene conocimiento y experiencia previa en la familia de instrumentos financieros sobre el que instruye. En el caso de que el Banco no cuente con información suficiente o el Cliente no tenga conocimientos y experiencia previa, informará de esta circunstancia para que el Cliente decida si desea continuar con la instrucción.

2. Servicio de asesoramiento puntual:

Se trata de un servicio de asesoramiento sobre operaciones de inversión individuales.

En este caso el Banco no tendrá en cuenta la totalidad de la cuenta o cartera del Cliente y deberá realizar un test de conveniencia (A-Test) mediante el cual comprobará, antes de recomendar un producto concreto, que el Cliente tiene conocimiento y/o experiencia sobre dicho producto.

Estas recomendaciones pueden realizarse a solicitud del Cliente o por iniciativa del propio Banco. En este servicio BBVA no realiza el seguimiento de las inversiones recomendadas ni realiza propuestas posteriores sobre las mismas.

3. Servicio de asesoramiento recurrente o de cartera:

BBVA en Suiza presta un servicio de asesoramiento recurrente o de una cartera: en este caso, además del PDI, se formaliza con el Cliente un contrato de asesoramiento y se fija un perfil de riesgo global o específico para cada cartera. El Banco tendrá en cuenta la totalidad de la cartera del Cliente y deberá realizar dos evaluaciones distintas. En primer lugar realizará el test de conveniencia (A-Test) mediante el cual comprobará que el cliente tiene conocimiento y/o experiencia previa sobre el producto concreto que se le va a recomendar. En segundo lugar realizará un test de idoneidad (S-Test) mediante el cual comprobará que su cartera con el producto recomendado se ajusta con su perfil de riesgos global o específico.

El Banco ofrece recomendaciones de inversión de forma periódica y además realiza un seguimiento periódico de la evolución de la cartera.

4. Gestión discrecional de carteras:

BBVA en Suiza presta el servicio de gestión de carteras de inversión, en este caso, además del PDI, se formaliza con el Cliente un contrato de gestión por el cual el Cliente otorga un mandato de gestión para que el Banco tome las decisiones de inversión en su nombre siguiendo las restricciones o el perfil que previamente se acuerdan. El Banco tomará las decisiones de inversión teniendo en cuenta que las inversiones que se realizan se ajustan con el perfil de riesgos y con las restricciones pactadas previamente.

Universo de Productos

Para la prestación de los servicios de asesoramiento y gestión de carteras, el Banco selecciona una amplia gama de productos que incluye productos de entidades del Grupo BBVA y productos de terceros que han sido cuidadosamente seleccionados previamente.

BBVA en Suiza le facilitará o pondrá a su disposición, cuando así lo establezca FinSA, información sobre los productos, ej. folleto "Riesgos de las operaciones con instrumentos financieros", documento de datos fundamentales o fichas de información.

Mejor Ejecución

El Banco ha establecido una Política donde se establece el marco de Mejor Ejecución para tomar todas las medidas necesarias y obtener el mejor resultado posible cuando se ejecuten órdenes en nombre de sus Clientes. Un resumen de dicha Política se encuentra a disposición de los Clientes en la documentación de apertura de cuenta, y se les comunica cuando se introduce alguna modificación. Los Clientes también pueden solicitar, en cualquier momento, una copia a su gestor.

Las medidas que el Banco ha adoptado, en este sentido, van encaminadas a obtener de forma consistente el mejor resultado posible para los Clientes, sin que ello implique una obligación del Banco en cuanto a la obtención de un resultado para todas y cada una de las órdenes que se ejecuten. Ya que hay que tener en cuenta que el resultado puede no consistir siempre en la obtención del mejor precio, sino que requiere evaluar además aspectos tales como los costes asociados a la ejecución, la probabilidad de ejecución y liquidación o el volumen de la orden, entre otros.

El Banco revisa la eficacia y la aplicación de su Política de Mejor Ejecución para la ejecución de órdenes con el fin de detectar y, en su caso, corregir cualquier desviación en su aplicación, al menos una vez al año.

Conflicto de Interés

Con el fin de prevenir y gestionar los posibles conflictos de intereses que pueden surgir de su actividad, el Banco ha adoptado una política de prevención y gestión de conflictos de intereses. El Banco pone a disposición de los Clientes un resumen de dicha Política en la documentación de apertura de cuenta, y se les comunica cuando se introduce alguna modificación en la misma. Los Clientes también pueden solicitar, en cualquier momento, una copia de este resumen a su gestor.

La política incluye, de manera no exhaustiva, una lista de ejemplos específica de determinadas situaciones de potencial conflicto de intereses que podrían generar un riesgo importante de perjuicio para los intereses de uno o más Clientes y se ha definido un procedimiento para el resto de situaciones en el que se establecen un conjunto de medidas para su prevención y adecuada gestión.

En último término, cuando las medidas adoptadas para gestionar un conflicto de intereses concreto no sean suficientes para garantizar, con razonable certeza, que se prevendrán los riesgos de perjuicio para los intereses del Cliente, el Banco revelará a éste la naturaleza general o el origen del conflicto de intereses antes de actuar por su cuenta, de modo que el Cliente pueda tomar la decisión que estime más conveniente respecto al servicio que se le presta u ofrezca.

Compensación o Remuneración de terceros

En el marco de sus operaciones comerciales, el Banco puede recibir incentivos que pueden ser beneficios monetarios o no monetarios de terceros, incluidas otras entidades del Grupo BBVA, por la distribución de productos (fondos de inversión, depósitos estructurados, etc.) y la prestación de otros servicios financieros. Los beneficios económicos constituyen una compensación económica para el Banco por la distribución o gestión de distintos productos financieros por el servicio que presta el Banco por parte de un tercero, no se trata de remuneración para los Clientes. Los beneficios no económicos pueden consistir en la recepción de análisis de mercado o research y/o en la formación para el personal del Banco.

Este tipo de remuneración puede crear potenciales conflictos de interés al generar incentivos para seleccionar o recomendar productos que den lugar a una remuneración o una mayor remuneración para el Banco.

Para evitarlo, el Banco ha establecido medidas apropiadas para ayudar a los Clientes a tomar decisiones informadas, como por ejemplo:

- poner a disposición de los Clientes una amplia gama de productos que se encuentran en el mercado, suficientemente diversificada en cuanto a tipos y emisores o proveedores;
- utilizar la remuneración percibida por terceros para mejorar la calidad del servicio prestado, lo que puede concretarse, por ejemplo, en un control de la evaluación anual de la idoneidad de la cartera del Cliente o en otros servicios de valor añadido, como la asignación óptima de activos, o en herramientas que ayuden al Cliente en su toma de decisiones para hacer comparables los distintos productos, o en el suministro de informes periódicos a los Clientes sobre rendimientos, costes y gastos.

El Banco recibe estos incentivos (beneficios monetarios o no monetarios) por la distribución de productos financieros, independientemente del tipo de cuenta bancaria o del servicio financiero prestado al Cliente, cuando esté legalmente permitido.

La percepción de los incentivos está generalmente regulada en los acuerdos alcanzados entre el Banco y el proveedor de un producto, independientemente de la relación comercial del Banco con sus Clientes y del servicio prestado. Estos acuerdos incluyen, además de la propia distribución de los productos, otras actividades como la realización de acciones corporativas o la comercialización.

El hecho de que el Banco reciba beneficios monetarios o no monetarios de terceros se ha tenido en cuenta a la hora de determinar las tarifas aplicables a los servicios del Banco. Por lo tanto, el Cliente consiente que el Banco reciba y retenga dicha remuneración.

El importe de la remuneración suele depender del propio instrumento financiero, del proveedor, así como del importe total invertido en un instrumento financiero específico.

Para más información puede consultar el documento denominado "Compensación por la distribución de productos y otros servicios" incluido en la documentación de apertura de cuenta o solicitando el mismo a su gestor.

Controles por parte del Banco

El Banco tiene establecido en sus políticas y procedimientos internos, los controles previos y post contractuales, así como de monitoreo de operaciones para que los servicios indicados en este folleto se cumplan de acuerdo a lo establecido en la normativa de aplicación, como son, entre otros, los controles de A-test, S-test.

Sostenibilidad

Desde finales del 2019 el Grupo BBVA ha establecido la sostenibilidad como prioridad estratégica. Con este fin desde BBVA en Suiza queremos ofrecer a nuestros clientes inversiones acordes a sus necesidades y teniendo en cuenta sus preferencias medioambientales (E), sociales (S) y de gobernanza (G) (en adelante “ESG” por sus siglas en inglés) como así también los criterios de exclusiones en sectores controversiales a la hora de ofrecerles servicios de asesoramiento recurrente y gestión discrecional de carteras.

Los riesgos financieros asociados a ESG se encuentran descritos en el documento “Riesgos de las operaciones con instrumentos financieros”.

Para cumplir con este compromiso y con las obligaciones derivadas de las Directrices de la Asociación de Bancos Suizos en relación con ESG y la Guía de FINMA para prevenir y combatir el Lavado Verde el Banco sigue las siguientes estrategias de sostenibilidad:

1. Integración de factores ESG:

El Banco trabaja con proveedores externos de datos de ESG y establece un rating propio que se tendrá en cuenta al momento de crear las distintas carteras y estrategias de inversión.

Esta información se recoge en nuestro core bancario definiendo para cada vehículo las siguientes variables:

- **Rating ESG:** Los instrumentos financieros son clasificados en Rating A, B y C, siendo Rating A aquellas compañías o gobiernos con mejor calidad en materia de sostenibilidad, Rating B compañías o gobiernos que mantienen criterios de sostenibilidad y Rating C compañías que se excluyen del proceso de inversión dado que el riesgo en función del rating sostenible es muy alto. El Banco no emitirá recomendaciones ni realizará inversiones en instrumentos financieros con Rating C en las carteras asesoradas y gestionadas de clientes que hayan indicado que tienen preferencias en materia de sostenibilidad.
- **Ponderación ESG:** Se asigna a cada instrumento financiero una ponderación de 0 a 10 en cada uno de los tres pilares E, S y G y en una ponderación agregada ESG. Las puntuaciones de dichas métricas se calculan comparando el desempeño de una compañía en particular en comparación con otras empresas del mismo grupo, definiendo dicho grupo por actividad desarrollada. Aquellas compañías que tienen un valor de 1 tienen el peor desempeño dentro de su categoría y 10 el mejor desempeño para el universo de pares determinado.

- **Exclusiones (sectores con controversias):** Se tiene en cuenta el porcentaje de participación que tiene una compañía en dicho sector, medida por el nivel de ingresos que recibe comparados con los ingresos totales de la misma. En caso de acciones este valor corresponde a un porcentaje entre 0% o 100% (siendo 0%, no participación y 100% participación máxima). En el caso de instrumentos financieros con subyacentes como fondos, ETFs, etc., el porcentaje de participación es valorado en una escala entre 0% a 100%, medido como el valor agregado de las compañías que participan en dicha estructura con participación en sectores con controversias. BBVA en Suiza ofrece la posibilidad a los clientes que hayan manifestado preferencias en sostenibilidad que excluyan los siguientes sectores:
 - **Armamento:** Incluye la producción de equipos militares aeroespaciales y de defensa, armas nucleares, formación de personal para combate, minas terrestres antipersona o componentes de minas terrestres antipersona, incluidos los artefactos explosivos improvisados (IED), armas químicas y biológicas y todas aquellas compañías que de manera indirecta participen en alguna de dichas actividades.
 - **Tabaco:** La producción de tabaco engloba a las empresas que fabrican cigarrillos y otros productos del tabaco (puros, rapé y tabaco de pipa) y/o cultivan plantas de tabaco y la participación del tabaco tiene en cuenta si la empresa se dedica a servicios o productos relacionados con la producción de tabaco como la venta al por menor o al por mayor de productos del tabaco (incluidos los supermercados), la distribución especializada, la concesión de licencias, la comercialización y promoción de productos del tabaco, o la producción de estopa de acetato que se utiliza en filtros de cigarrillos. También se incluye la participación en otra empresa que produzca tabaco.
 - **Piel:** Incluye la producción y/o venta de productos de piel, incluidas las empresas que crían, atrapan o sacrifican animales por su piel, así como la venta de productos fabricados con piel o que la incorporan (abrigo, manguitos, sombreros, estolas, decoración del hogar, artículos de artesanía...). También se incluyen las pieles de lujo.
 - **Aceite de Palma:** Incluye el cultivo o la extracción de aceite de la pulpa del fruto de la palma o del extracto triturado de la almendra del fruto. No se incluyen las empresas que fabrican o venden productos que utilizan aceite de palma como ingrediente.
 - **Carbón:** Incluye la prospección de carbón, así como los servicios pertinentes para la producción de carbón, como equipos o perforación por contrato y las actividades de extracción de carbón (minas de superficie y subterráneas).

La información destacada anteriormente se monitorizará y actualizará regularmente. El Cliente será informado en caso de cualquier cambio con impacto en la estrategia definida previamente.

2. Clasificación de Clientes

El Banco obtendrá información de los Clientes sobre sus preferencias en materia de sostenibilidad en el PDI y según las mismas define tres categorías:

- **Clientes neutros:** Aquellos clientes que expresan no estar interesados en que el Banco tenga en cuenta al prestar sus servicios preferencias en materia de sostenibilidad.
- **Clientes sostenibles:** Aquellos clientes que tienen un interés medio en la consideración de criterios de sostenibilidad a la hora de invertir.
- **Clientes muy sostenibles:** Aquellos clientes que están muy interesados en la consideración de criterios de sostenibilidad y en inversiones sostenibles.

Casos especiales:

Cuentas con titularidad conjunta: Dado que las preferencias en materia de sostenibilidad se recogen por cliente, cuando la cuenta sea de titularidad conjunta y los titulares hayan manifestado distintas preferencias, el Banco tendrá en consideración para prestar el servicio que corresponda el criterio menos restrictivo en cuanto a acceso a instrumentos financieros. Si los titulares de la cuenta no están de acuerdo con este criterio podrán modificarlo formalizando un documento específico en el cual todos los titulares de la cuenta deben informar al Banco de qué preferencias de sostenibilidad quieren que se tengan en cuenta para esa cuenta o cartera.

Titulares con más de una cuenta o cartera: En caso que un titular forme parte de más de una cuenta, el Banco tendrá en cuenta sus preferencias en materia de sostenibilidad en todas ellas. Si el cliente desea que el Banco tenga en cuenta unas preferencias de sostenibilidad diferente en alguna de sus cuentas/carteras deberá modificarlo formalizando un documento específico para esa cuenta o cartera.

3. Instrumentos financieros

Quedan incluidos dentro de esta metodología, el análisis de los siguientes instrumentos financieros:

- Acciones
- ETFs
- Renta fija
- Fondos
- Productos estructurados
- Opciones

En el caso de fondos y otros instrumentos como ETFs o productos estructurados, el rating y demás métricas ESG, corresponde al valor agregado de las compañías que integran la estructura del producto como subyacente.

Instrumentos financieros sin rating: En caso que el proveedor de rating no proporcione rating ESG a un instrumento financiero, el mismo se considerará sin Rating y se limitará el porcentaje de recomendación que el Banco podrá emitir y se realizará un control periódico según se haya definido en las distintas estrategias.

4. Servicios

El Banco tendrá en cuenta las preferencias en materia de sostenibilidad que los Clientes hayan manifestado al prestar los siguientes servicios de inversión:

- a) **Servicios de asesoramiento recurrente o de cartera:** El Banco establece una estrategia de sostenibilidad fijando unos porcentajes en los ratings, scores de los instrumentos financieros y las exclusiones de acuerdo con las preferencias de los clientes. Podrá encontrar más información sobre la estrategia en el documento específico denominado "Cómo determinar su estrategia de inversión" Además el Banco aplicará los controles necesarios para que la inversión cumpla las preferencias indicadas. Los objetivos financieros prevalecerán sobre los objetivos de sostenibilidad.
- b) **Servicios de gestión discrecional de cartera:** El Banco establece una estrategia de sostenibilidad en un número determinado de sus carteras gestionadas, fijando unos porcentajes en los ratings, scores de los instrumentos financieros y exclusiones. Podrá encontrar más información sobre la estrategia en el Acuerdo de gestión discrecional. El Banco aplicará los controles necesarios para que la inversión cumpla con los porcentajes establecidos.