

### **Quiénes Somos**

Amerant Investments, Inc (“Amerant” o “la Firma”) está doblemente registrada con la comisión de bolsa y valores de los Estados Unidos *Securities and Exchange Commission* (SEC) y con la autoridad reguladora de la industria financiera *Financial Industry Regulatory Authority* (FINRA), como casa de bolsa y como asesor de inversiones registrado, respectivamente.

### **Acerca de este Documento**

Este documento tiene como objetivo proveerle información adicional y explicarle elementos de transparencia con respecto a nuestra Firma de conformidad con la regulación *Regulation Best Interest*, en relación al cuidado de los intereses de los clientes en la industria financiera.

### **Capacidad en la que está Actuando su Asesor Financiero**

Su consultor financiero puede ser un corredor de nuestra casa de bolsa, un asesor de inversiones registrado, o ambos. Usted puede verificar información sobre nuestros consultores financieros en [www.brokercheck.finra.org](http://www.brokercheck.finra.org), donde podrá buscarlos por su nombre. El perfil respectivo le mostrará si es corredor, asesor de inversiones, o ambos, y podrá también encontrar información adicional sobre nuestra Firma.

En la mayoría de los casos, al hacerle recomendaciones respecto a inversiones de su cuenta de corretaje, o directamente con un patrocinador de inversiones (conocido como “negocio directo”), su consultor financiero está actuando en capacidad de corredor de nuestra firma de casa de bolsa. Al hacerle recomendaciones o darle consejos relacionados a una cuenta con tarifa basada en el valor de los activos, está actuando en capacidad de asesor de inversiones registrado. En los documentos de apertura de su cuenta o en el contrato se identifica qué tipo de cuenta tiene usted. Sin embargo, existen excepciones y si su asesor financiero actúa en una capacidad que no corresponda con esta guía, usted recibirá una notificación escrita actualizada aclarando en cuál capacidad están actuando al hacerle una recomendación.

### **Limitaciones Materiales**

Usted debe entender que hay limitaciones materiales a las recomendaciones que le hace su asesor financiero. La Firma solo aprueba y ofrece cierto tipo de cuentas, productos y títulos valores. Puede haber otros tipos de cuentas, productos y títulos que nuestra Firma no ofrece, y que pueden ser beneficiosos para usted y su portafolio. Incluso, lo que nosotros ofrecemos puede estar disponible a un costo menor en otras firmas.

Así mismo, los consultores financieros asociados a nuestra Firma están acreditados a ofrecer ciertos tipos de cuentas, productos y títulos. Así que, en ciertos casos, aun cuando estén disponibles en nuestra Firma, o a través de una de nuestras afiliadas, su asesor financiero puede no estar acreditado para recomendar un tipo de cuenta, producto, y/o título valor particular, que sería beneficioso para usted o su portafolio.

Usted puede verificar qué acreditaciones o licencias tiene su asesor financiero visitando [www.brokercheck.finra.org](http://www.brokercheck.finra.org).

## **Requisitos para Abrir o Mantener una Cuenta con Nosotros**

Generalmente, la Firma establece un monto mínimo de \$100.000 para abrir una cuenta de corretaje (\$200.000 para clientes internacionales), \$250.000 para abrir una cuenta de asesoría y \$500.000 para abrir una cuenta PAS (servicios de asesoría de portafolios). Sin embargo, la Firma puede hacer excepciones a esta política dependiendo del caso. Es importante notar que para algunos productos también se necesitará un monto mínimo, que puede encontrar en los prospectos, folletos o documentos similares.

## **Estrategia de Inversión de Nuestra Firma**

La firma utiliza su experiencia y conocimiento de la industria para proveer servicios de corretaje a clientes individuales, así como también asesoría de inversión. La Firma busca entender el perfil de inversión único de nuestros clientes para recomendarles inversiones y estrategias cónsonas con sus necesidades financieras específicas. Sin embargo, los productos y servicios que ofrece la Firma varían y la filosofía, enfoque, riesgo y objetivo de estas inversiones también. Usted debe revisar con detenimiento los prospectos, folletos o documentos similares antes de hacer una inversión y contactar a su consultor financiero si tiene alguna pregunta.

## **Tarifas, Costos y Conflictos Relacionados**

La Firma y sus consultores asociados reciben compensación directamente de sus clientes e indirectamente de las inversiones que hace el cliente. Esta compensación puede ser una comisión de entrada y/o una compensación recurrente, conocida como *trails* (pagos continuos). Es importante resaltar que el monto de la compensación puede cambiar con el tiempo. Para recibir información específica y actualizada, los clientes deben revisar los prospectos respectivos, folletos y/o confirmaciones de transacciones. Los clientes deben contactar a su consultor financiero si tiene cualquier pregunta en relación a la compensación y/o conflictos de intereses.

### Compensación por Ventas

La Firma recibe compensación por ventas cuando compra o vende títulos valores. Esta compensación por ventas es conocida también como comisión, *mark-up* (aumento) o *mark-down* (rebaja), tarifa por colocación o cargo/recargo por ventas. Normalmente, la Firma recibe compensación por las ventas y comparte cierto porcentaje de ella con el consultor financiero.

Debido a que el monto de la compensación por venta puede variar de acuerdo al título valor o producto, se puede crear un incentivo para vender ciertas inversiones en lugar de otras. Esto también puede conformar un incentivo para llevar a cabo un número mayor de transacciones.

- **Acciones/ETF (fondos cotizados en la bolsa)/ETN (títulos de deuda cotizados en bolsa)/CEF (fondos de capital fijo):** la Firma cobra una comisión máxima de

0.25% por transacción en estos tipos de títulos y hay un cargo mínimo de \$59.95, que puede ser reducido o exonerado dependiendo de las circunstancias y con frecuencia se hace.

- **Renta Fija y Bonos:** Normalmente, los títulos de renta fija, como los bonos corporativos, bonos municipales, deudas hipotecarias garantizadas (CMO) y otros tipos de títulos de renta fija, tienen un cargo, ya sea de *mark-up* (aumento) o *mark-down* (rebaja). Esto significa que cuando un cliente quiere comprar uno de estos títulos, primero la Firma los compra y los coloca en su cuenta. Luego le vende ese título al cliente por un precio más alto y mueve el título de la cuenta de la Firma a la cuenta del cliente. De manera similar, al vender uno de estos títulos, la Firma le compra el título al cliente, lo mueve a la cuenta de la Firma, y luego vende el título en el mercado a un precio más alto. La tarifa máxima que se cobra en forma de *mark-up* (aumento) o *mark-down* (rebaja) normalmente es el 3%; pero este monto puede incrementarse en ciertas circunstancias, lo que hace más difícil comprar o vender el título, incluyendo los títulos poco comercializados o los títulos de bajo precio. Adicionalmente, al actuar como agente puede que cobremos una comisión mínima de \$50.
- **Fondos Mutuales y Planes 529:** La Firma normalmente recibe un recargo máximo de 5.75% por la venta de fondos mutuales y Planes 529, pero este porcentaje puede bajar de acuerdo a varios factores, entre ellos el monto invertido y la clase de las acciones. El recargo por venta reduce el valor de su inversión. La Firma también recibe pagos continuos por estas inversiones, lo que puede variar de acuerdo a la clase de las acciones seleccionadas. Este monto está sujeto a cambios y usted debe revisar el prospecto para encontrar la última información respecto a las tarifas, cargos y riesgos asociados con estas inversiones.
- **Inversiones Alternativas:** La Firma normalmente recibe una comisión de entrada máxima de 1.5% por la venta de inversiones alternativas, como son los productos estructurados.

## Entendiendo las Clases de Acciones

El costo de la entrada por venta en relación a los pagos continuos cobrados por ciertos productos, tales como los fondos mutuales, anualidades variables, o los 529, varían dependiendo de la clase de acciones seleccionadas. Normalmente para los fondos mutuales, las acciones Clase A tendrán un cargo de entrada por ventas mayor y una compensación continua más baja; mientras sucede lo contrario para las Clase C. Para ver una lista completa de las clases de acciones disponibles para una inversión y sus costos respectivos, usted debe revisar el prospecto de inversión, folleto y/o confirmación de transacción.

## Costos de los Productos

Los consultores financieros proveen recomendaciones sobre una amplia gama de productos de inversión, incluyendo acciones, bonos, *ETFs* (fondos cotizados en la bolsa), fondos mutuales, anualidades e inversiones alternativas. Muchos productos de inversión tienen cargos y costos que son adicionales a las comisiones y tarifas que la Firma y los consultores financieros reciben. Usted puede encontrar información adicional acerca de estas tarifas y

costos revisando los prospectos de productos de inversión, informaciones de ofertas u otros documentos específicos sobre las condiciones de los contratos.

### Tarifas de las Cuentas

Adicionalmente a las comisiones y cargos por ventas descritos arriba, a los clientes también se les pueden hacer cargos directos y cargos por servicios de las cuentas, tales como transferencias electrónicas, transferencias bancarias, correcciones de errores y mantenimiento de cuenta. Estos cargos normalmente son cobrados por el agente de compensación que custodia sus activos y muchos pueden ser compartidos con la Firma. Normalmente van de \$25 a \$300. Para obtener una lista completa de estos cargos y tarifas de cuenta, usted debe revisar su contrato de cuenta y/o listado de tarifas y conversarlo con su consultor financiero.

### Compensación Específica de los Corredores de Bolsa Registrados

La compensación de los corredores de bolsa normalmente incluye un salario base y un bono discrecional que está vinculado a metas de desempeño, que incluyen entre otras, aumento en las ganancias y cobro por clientes referidos a otras empresas afiliadas.

### Compensación Adicional de Terceros

Adicionalmente a las comisiones y compensación por ventas descritas anteriormente, la Firma también recibe compensaciones adicionales de terceros. Esta compensación adicional puede convertirse en un incentivo para que la Firma recomiende unas inversiones en lugar de otras. Es importante resaltar que el monto de la compensación puede cambiar y varía de un patrocinador de inversiones a otro. Para contar con información detallada y actualizada, el cliente debe revisar el prospecto respectivo, folletos y/o comprobantes de transacciones.

- **Otras Compensaciones Continuas:** La Firma también recibe compensación continua de ciertos patrocinadores de inversión de fondos mutuales. Esta cantidad puede variar de acuerdo al producto y monto invertido. Para los fondos mutuales, la cifra máxima normalmente es el 1% del monto de la inversión.
- **Cargos Administrativos:** La compensación continua descrita anteriormente incluye compensación por servicios de mantenimiento de cuenta y servicios administrativos para el patrocinador de fondos mutuales.
- **Debida Revisión:** La Firma y sus consultores financieros reciben una compensación no monetaria al atender conferencias y reuniones (formales e informales) para llevar a cabo la debida revisión de un producto particular y los costos relacionados con familiarizarse, aprobar, o integrar un nuevo producto o título valor.
- **Acuerdos por Volumen:** La compensación de un patrocinador de fondos mutuales a la Firma puede ser mayor al ser basada en las inversiones colectivas en una familia de fondos particular.
- **Compensaciones No Monetarias y Mercadeo:** La Firma y sus empleados reciben periódicamente compensaciones de los patrocinadores de inversiones que no están basadas en transacciones. Éstas incluyen entretenimiento, como boletos a juegos deportivos, costos relacionados con cenas, pequeños regalos con valor inferior a \$100, o pagos para talleres y eventos de mercadeo y publicidad.

- **Colocación de Saldos de Efectivo:** La Firma recibe compensación por colocar saldos de efectivo restante o *cash sweeps* hacia un fondo o cuenta particular, en la que la que la Firma genera compensación adicional. Esta cantidad normalmente no es compartida con su consultor financiero y puede ir de 0 a 0.5% del saldo.
- **Préstamo de Títulos Valores:** La Firma junto con el cliente puede recibir remuneración por títulos valores dados en préstamo a la firma de compensación como parte de un acuerdo de préstamos de títulos valores. Como este monto está sujeto a cambios basados en el valor y las condiciones del mercado, usted debe revisar su contrato de préstamo de títulos valores, listado de tarifas y el contrato de cuenta para conocer más al respecto.
- **Préstamo de Margen o Línea de Crédito sobre el Portafolio:** Cuando el cliente recibe un préstamo de margen o línea de crédito sobre su portafolio, la Firma normalmente recibe un porcentaje del monto prestado, que por lo general no excede el 3%, aunque el monto total que usted paga por el uso del margen puede ser mayor. Para obtener la información más actualizada sobre el uso de préstamos margen y sus costos y riesgos, usted debe revisar su contrato de préstamo margen y listado de tarifas.

## Otros Conflictos de Intereses

**Regalos y Entretenimiento** Cuando un empleado recibe u ofrece un regalo, pago por entretenimiento, o cualquier objeto de valor que cree un incentivo para que él, un proveedor de servicios o un cliente actúe de cierta manera, puede surgir un conflicto de interés.

**Ganancias Compartidas y Pagos de Terceros** Nosotros recibimos ganancias, tarifas y/o pagos de patrocinadores de productos y de nuestro agente de compensación, lo que puede crear un incentivo para ofrecer o recomendar ciertas actividades e inversiones.

**Actividades de Negocio Fuera de la Firma** Si son aprobados, los consultores financieros pueden participar en ciertas actividades de negocios fuera de la Firma. Estas pueden incluir, entre otras, ejercer profesionalmente en bienes raíces, contabilidad, seguros, derecho y otras profesiones. Como resultado, los consultores financieros pueden tener un incentivo para recomendar ciertos productos que están fuera del ámbito de su relación con la Firma y pueden beneficiarse financieramente de estas recomendaciones. Así mismo, los empleados pueden tener sus propias inversiones y actividades de negocios (como posiciones en juntas directivas) que podrían entrar en conflicto con los intereses del cliente o de la Firma.

**Roles Múltiples** La Firma o sus afiliadas pueden ejercer varios roles en relación a un cliente o transacción (por ej. asesor, prestamista, corredor, contraparte libre de riesgos). Estos roles pueden parcializarnos a la hora de hacer recomendaciones sobre servicios que puedan estar relacionados con estos roles.

**Contribuciones Políticas o de Caridad** Las donaciones políticas o de caridad de la Firma o sus empleados pueden crear la percepción de que la compañía o sus empleados están buscando un *quid pro quo* o compensación a cambio.

**Confidencialidad** La Firma y sus empleados están expuestos periódicamente a información confidencial que puede beneficiarnos a nosotros o a nuestros clientes.

**Conflictos en la Supervisión** Cuando un gerente también produce, puede tener un incentivo para dedicar más tiempo a actividades que generan ganancias que a actividades de supervisión.

**Recomendaciones a Otros Profesionales** Otros profesionales (por ej. abogados, contadores, agentes de seguros, etc.) pueden ser recomendados a los clientes, o buscados directamente por el cliente, según sea necesario. Aunque no reciba una compensación directa por estos referidos a profesionales externos, su consultor financiero puede recibir referidos de estos profesionales, lo que puede incentivarlo a recomendar a un profesional particular antes que a otro.

**Referidos a Entidades Afiliadas** La Firma está afiliada a otras entidades que proveen servicios bancarios y de fideicomiso. Esto crea un incentivo a la Firma y a su consultor financiero para referirlo a estas afiliadas. Aunque a su consultor financiero no le pagan directamente por darle a conocer estos servicios y productos, eso es parte de la evaluación de su desempeño, lo que puede resultar en compensación adicional. De manera similar, los empleados bancarios reciben un pequeño pago por referidos exitosos de nuestra Firma, normalmente de \$25 a \$100; aunque estos últimos no dependen de que el cliente decida o no abrir una cuenta de inversión.

**Conflictos por Banco Afiliado y Otros Asociados** Entre los productos que ofrece nuestro banco afiliado están los préstamos. Para algunos préstamos el cliente puede dar como garantía títulos valores que mantiene con nosotros. Como con cualquier préstamo cuya garantía involucra una cuenta de inversión, esto impide que el inversionista liquide o mueva estos títulos hasta que el préstamo sea pagado. También, una de nuestras afiliadas ofrece servicios de fideicomiso. Cuando es permitido, la compañía de fideicomiso normalmente subcontrata las actividades de gestión patrimonial con su afiliada (nosotros) para manejar algunas inversiones que forman parte del fideicomiso. Por último, también podemos recomendar inversiones en títulos emitidos por nuestro banco afiliado, tales como títulos de deuda. Tenemos un incentivo para recomendar al cliente que invierta en estos instrumentos puesto que el capital captado va a la empresa, de forma adicional a la compensación que recibimos como casa de bolsa.

## Otros Riesgos

Nuestra empresa no provee asesoría fiscal, legal o contable. Por lo tanto, recomendamos que nuestros clientes tengan sus asesores fiscales, jurídicos y/o contables propios para que comprendan a cabalidad las posibles consecuencias asociadas a las diferentes estrategias de inversión.

Invertir en títulos valores involucra riesgos de pérdidas que el cliente debe estar preparado a asumir. Los diferentes tipos de inversiones conllevan distintos grados de riesgo y no puede haber ninguna seguridad de que una inversión o estrategia de inversión particular resulte rentable para el portafolio del cliente. Los desempeños anteriores no son indicativo de resultados futuros. El cliente no debe suponer que el desempeño de ninguna inversión, estrategia de inversión o producto va a ser rentable o va a tener niveles de rendimiento iguales a los que tuvo en el pasado o tiene actualmente. No podemos asegurar que ninguna de las metas financieras de las inversiones del cliente se vaya a alcanzar. A continuación incluimos una lista general de algunos de los riesgos que se corren al invertir. Para saber sobre otros riesgos específicos por producto, debe revisar el prospecto, folleto o materiales similares y revisarlos cuidadosamente antes de tomar una decisión de inversión.

- **Riesgo de Tasas de Interés:** Las fluctuaciones de las tasas de interés pueden ocasionar fluctuaciones en los precios de las inversiones. Por ejemplo, cuando las tasas de interés suben, los rendimientos de los bonos se hacen menos atractivos, lo que hace que su valor de mercado disminuya.

- **Riesgo de Mercado:** El precio de un título, bono o fondo mutual puede caer como consecuencia de condiciones o eventos reales o percibidos. Este tipo de riesgo proviene de factores externos independientemente de las características subyacentes particulares de un título. Por ejemplo, las condiciones políticas, económicas y sociales pueden desencadenar eventos en los mercados de valores.
- **Riesgo de Inflación:** Cuando hay inflación por cualquier motivo, un dólar de hoy no comprará lo mismo que un dólar el próximo año, porque el poder adquisitivo se está erosionando al ritmo de la inflación.
- **Riesgo Cambiario:** Las inversiones en el extranjero están sujetas a fluctuaciones en el valor del dólar con respecto a la moneda del país de origen de la inversión. Esto también se denomina riesgo de tipo de cambio.
- **Riesgo de Reinversión:** Es el riesgo de que las ganancias futuras de las inversiones tengan que ser reinvertidas a una tasa de rendimiento (es decir, la tasa de interés) potencialmente más baja. Esto se relaciona principalmente a los valores de renta fija.
- **Riesgo Comercial:** Estos riesgos están asociados a una industria o a una compañía en particular dentro de una industria. Por ejemplo, las compañías petroleras dependen de encontrar petróleo y luego refinarlo, un proceso largo, antes de poder generar ganancias. Ellas pueden tener un riesgo mayor de rentabilidad que una empresa de electricidad, que genera sus ingresos de un flujo constante de clientes que consumen electricidad sin importar el entorno económico.
- **Riesgo de Liquidez:** La liquidez es la capacidad de convertir fácilmente una inversión en efectivo. Por lo general, los activos tienen mayor liquidez si muchos compradores están interesados en un producto estandarizado. Por ejemplo, los bonos del Tesoro tienen una alta liquidez, mientras que las propiedades inmobiliarias no.
- **Riesgo Financiero/Crediticio:** El endeudamiento excesivo para financiar las operaciones de una empresa aumenta el riesgo de rentabilidad, ya que la empresa debe cumplir con los términos de sus obligaciones en las épocas buenas y en las épocas malas. Durante períodos de dificultad financiera, la inhabilidad de pagar las obligaciones de préstamo pueden llevar a la empresa a la bancarrota y/o a un descenso en el valor de sus títulos en el mercado.
- **Riesgo de Gerencia de Terceros:** Cuando un portafolio es manejado por terceros, los gerentes tienen total poder discrecional en el manejo de portafolio modelo de acuerdo al objetivo del modelo. Tal discreción aumenta el riesgo de que el gerente de portafolio lo en forma inadecuada, lo que puede resultar en pérdidas para el cliente.