

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. Dependiendo de sus necesidades particulares de inversión, podemos ofrecerle una cuenta de corretaje, una cuenta de asesoría de inversiones, o ambas. Debe entender que los servicios, características y tarifas de estos tipos de cuentas son diferentes y este folleto puede ayudarle a comparar estas cuentas y decidir si nuestra Firma es adecuada para usted.

Para ayudarlo, existen a su disposición herramientas simples para buscar información sobre firmas y profesionales en el área financiera en Investor.gov/CRS, donde también encontrará material educativo sobre casas de bolsa, asesores de inversiones e inversiones en general.

| Casa de Bolsa Cuentas de Corretaje | Asesor de Inversiones Registrado Cuentas de Asesoría |
|---|--|
| ¿Cuáles servicios de inversión y asesoría pueden proveerme? | |
| <p>Nuestros servicios de corretaje incluyen la compra y venta de títulos valores y productos de inversión. Si abre una cuenta de corretaje, cada vez que compre o venda una inversión usted nos pagará una tarifa por transacción, conocida generalmente como comisión.</p> <p>Nosotros podemos recomendarle inversiones, o usted puede escogerlas, pero la decisión final en relación a la estrategia de inversión, o la compra o venta de una inversión, es suya. Aunque nosotros no proveemos seguimiento continuo a su cuenta, la revisaremos antes de cada recomendación para asegurarnos de que actuamos cuidando sus intereses. A través de nuestro agente de compensación, le proporcionaremos estados de cuenta trimestrales o mensuales y podemos proveerle servicios adicionales para ayudarlo a alcanzar sus metas, pero posiblemente pague más.</p> <p>Es importante que entienda que nuestros productos y servicios son limitados por cuanto hay otros tipos de cuentas y productos de inversión que no ofrecemos, que podrían ser beneficiosos para su portafolio. Así mismo, puede haber otras firmas que ofrezcan opciones o servicios de inversión iguales o similares a menor costo. Nuestro monto mínimo de inversión es de \$100.000 para abrir una cuenta de corretaje, pero podemos reducir o eliminar este requerimiento.</p> | <p>Nosotros ofrecemos <i>wrap-fee programs</i> (programas con tarifa única) y cuentas de asesoría con servicios tanto discrecionales como no discrecionales.</p> <p>Esto significa que usted puede escoger una cuenta que nos permite comprar y vender inversiones en su nombre sin consultarle de antemano (“cuenta discrecional”) o nosotros podemos asesorarlo y usted decide qué inversión comprar y vender (“cuenta no discrecional”). Puede encontrar una descripción de estos tipos de cuentas en nuestro Formulario ADV, en el folleto Parte 2A y en el folleto WRAP, cuyo enlace encontrará más abajo.</p> <p>Si abre una cuenta de asesoría, usted pagará por nuestros servicios una tarifa basada en sus activos. Pedimos un monto mínimo de inversión, que también puede encontrar en nuestro Formulario ADV, Folleto Parte 2A y Folleto WRAP, cuyo enlace encontrará abajo.</p> <p>Nuestra asesoría de inversión cubrirá un rango limitado de opciones, lo que significa que hay algunas inversiones o asesorías que no podemos ofrecerle y que podrían beneficiar su portafolio. Así mismo, puede haber otras firmas que ofrezcan opciones de inversión iguales o similares a menor costo.</p> |

| <p style="text-align: center;">Casa de Bolsa Cuentas de Corretaje</p> | <p style="text-align: center;">Asesor de Inversiones Registrado Cuentas de Asesoría</p> |
|--|--|
| <p><i>Para información más detallada de los productos y servicios de corretaje que ofrecemos, incluyendo las limitaciones, <u>haga clic aquí.</u></i></p> | <p><i>Para información más detallada de los productos y servicios de asesoría que ofrecemos, incluyendo las limitaciones, <u>haga clic aquí.</u></i></p> |
| <p style="text-align: center;">Preguntas claves para hacerle a su consultor financiero:</p> | |
| <ul style="list-style-type: none"> • <i>Dada mi situación financiera, ¿Debería escoger un servicio de asesoría de inversiones? ¿Debería escoger un servicio de corretaje? ¿Debería escoger ambos tipos de servicio? ¿Por qué sí o por qué no?</i> • <i>¿Qué experiencia tiene usted, incluyendo licencias, educación y otras credenciales? ¿Qué significan estas credenciales?</i> • <i>¿Cómo va a escoger usted las inversiones que me recomendará?</i> | |
| <p style="text-align: center;">¿Qué tarifas voy a pagar?</p> | |
| <p>Cuando usted realiza una transacción en una cuenta de corretaje, pagará una tarifa basada en la transacción, generalmente conocida como una comisión. La comisión se basa en la transacción específica, no en el valor de los activos en su cuenta.</p> <p>En las transacciones de acciones o fondos cotizados en la bolsa, a este cargo se le llama comisión. En las transacciones de otras inversiones, como los bonos, este cargo puede ser parte del precio que usted paga por el activo, lo que también es conocido como <i>mark-up</i> (aumento) o <i>mark-down</i> (rebaja). En las transacciones de fondos mutuales, este cargo suele denominarse <i>load</i> (recargo) y reduce el valor de su inversión.</p> <p>Ciertas inversiones, como los fondos mutuales, incluyen cargos adicionales que pueden reducir el valor de su inversión en el tiempo. También con ciertas inversiones usted quizá tenga <i>account maintenance and transaction fees</i>. que pagar otras tarifas, tales como cargos de rescate, cuando usted vende el activo.</p> <p>Desde el punto de vista de costos, usted puede preferir una tarifa por transacción si no compra y vende con frecuencia, o si su plan es comprar y mantener inversiones por largos periodos de tiempo.</p> <p>En las cuentas de corretaje, mientras más transacciones, mayor es el costo. Por lo tanto, nosotros tenemos un incentivo para alentarle a realizar más transacciones. También podemos agregar tarifas adicionales por conceptos como mantenimiento de cuenta y tarifas por transacción.</p> | <p>Cuando usted abre una cuenta de asesoría, paga por nuestros servicios una tarifa basada en el valor de los activos manejados.</p> <p>La tarifa por activos manejados es cobrada trimestralmente. La tarifa basada en el activo se basa en el valor de su inversión y no está vinculada a ninguna transacción específica dentro de sus cuentas. La tarifa además generalmente no varía dependiendo del tipo de inversiones. La tarifa basada en los activos disminuye el valor de su cuenta. Adicionalmente a esta tarifa, usted puede que pague tarifas por transacción y/o tarifas adicionales a un corredor y/o banco que mantiene sus activos, lo que se conoce como "custodio".</p> <p>En las cuentas <i>wrap-fee</i> (con tarifa única), la tarifa basada en los activos cubre la mayoría de los costos por transacciones y custodia; por consiguiente, las cuentas de asesoría con tarifa única tienen un costo mayor que las cuentas de asesoría que no tienen este tipo de tarifa. Algunas transacciones pueden darse fuera de los programas de cargo único e incluyen costos adicionales. Algunas inversiones, como los fondos mutuales y los ETF (fondos cotizados en la bolsa), incluyen cargos adicionales que reducen el valor de su inversión en el tiempo. Mientras más activos tenga en una cuenta de asesoría, más nos va a pagar a nosotros. Por lo tanto, tenemos un incentivo para aumentar los activos en sus cuentas de manera de nosotros aumentar lo que cobramos por concepto de tarifa. En las cuentas de asesoría, normalmente cobramos cargos por custodia, por mantenimiento de cuenta y otros cargos por transacciones y productos.</p> |

| <p style="text-align: center;">Casa de Bolsa Cuentas de Corretaje</p> | <p style="text-align: center;">Asesor de Inversiones Registrado Cuentas de Asesoría</p> |
|---|--|
| <p>Para información más detallada de los productos y servicios de corretaje que ofrecemos, incluyendo las limitaciones, <u>haga clic aquí.</u></p> | <p>Para información más detallada de los productos y servicios de asesoría que ofrecemos, incluyendo las limitaciones, <u>haga clic aquí.</u></p> |
| <p style="text-align: center;">Usted va a pagar tarifas y costos ya sea que gane o pierda dinero en sus inversiones. Las tarifas y costos reducirán cualquier cantidad de dinero que usted gane con sus inversiones en el tiempo. Por favor, asegúrese de tener claro qué tarifas y costos está pagando.</p> | |
| <p style="text-align: center;">Preguntas claves para hacerle a su consultor financiero:</p> | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Ayúdeme a entender cómo estas tarifas y costos pueden afectar mis inversiones. Si yo le doy \$10.000 para invertir, cuanto de éste dinero irá para pagar costos y tarifas, y cuánto para mi inversión. | |
| <p>¿Cuáles son sus obligaciones legales al hacerme recomendaciones como mi corredor y cuáles cuando actúa como mi asesor de inversiones? ¿De qué otra forma hace dinero su firma y cuáles conflictos de intereses pueden tener?</p> | |
| <p>Cuando le hacemos recomendaciones como su corredor o cuando actuamos como su asesor de inversión, tenemos que actuar cuidando sus intereses y no anteponiendo los nuestros. Al mismo tiempo, la manera como hacemos dinero crea algunos conflictos con sus intereses. Usted debe entender y preguntarnos acerca de estos conflictos porque ellos pueden afectar las recomendaciones y consejos que le demos sobre sus inversiones. Estos son algunos ejemplos para ayudarle a entender lo que esto significa.</p> | |
| <p>En una cuenta de corretaje, cuando nuestros intereses entran en conflicto con los suyos, debemos informarle sobre ello y, en algunos casos, tomar medidas para reducir o eliminar el conflicto. Los conflictos pueden dar lugar a que usted pague más por sus inversiones de lo que pagaría si el conflicto no existiera.</p> <p>En una cuenta de corretaje, nosotros ganamos dinero comprando y vendiendo sus títulos valores y productos de inversión. Debido a que se nos paga cuando usted completa una transacción, tenemos un incentivo para alentarlo a hacer inversiones mayores y con mayor frecuencia. Ciertos productos, como los fondos mutuales, incluyen pagos recurrentes a nosotros, conocidos como <i>trails</i> (pagos continuos). Por lo tanto, tenemos un incentivo para recomendarle productos de inversión que incluyan pagos continuos, incluso si hay otras inversiones disponibles para usted con costos más bajos o con un mejor rendimiento.</p> <p>En el caso de algunos productos nosotros recibimos una compensación mayor que con otros y con algunos podemos compartir</p> | <p>En una cuenta de asesoría, cuando nuestros intereses entran en conflicto con los suyos, debemos informarle sobre ello de manera que pueda entenderlos y pueda decidir si los acepta o no, o si elimina el conflicto. Los conflictos pueden dar lugar a que usted pague más por sus inversiones, o a que agregue más activos adicionales a su cuenta de asesoría de los que habría agregado si no existiera el conflicto.</p> <p>En una cuenta de asesoría nosotros ganamos dinero por una tarifa basada en el total de los activos en su cuenta. Tenemos un incentivo para alentarlo a maximizar los activos totales en su cuenta ya sea invirtiendo con nosotros o agregando efectivo u otras inversiones. También tenemos un incentivo para participar en transacciones que resulten en un mayor total de activos en su cuenta.</p> <p>Tenemos un incentivo para recomendar ciertas inversiones, como los fondos mutuales, porque algunas de estas inversiones nos pagarán más.</p> |

| Casa de Bolsa Cuentas de Corretaje | Asesor de Inversiones Registrado Cuentas de Asesoría |
|---|--|
| <p>ganancias. Así que tenemos un incentivo para alentarlo a comprar productos o inversiones que nos pagan más a nosotros, aunque haya otras opciones mejores para usted.</p> <p>Podemos comprarle inversiones a usted y podemos venderle inversiones desde nuestras cuentas propias "actuando como titular". Podemos obtener ganancias de estas transacciones, por lo que tenemos un incentivo para alentarlo a comprarnos o vendernos a nosotros. Aunque existen estos conflictos, siempre actuamos anteponiendo sus intereses cuando le hacemos recomendaciones.</p> <p>Para una lista completa de nuestros conflictos de intereses y una descripción de las maneras en las que hacemos dinero en las cuentas de corretaje, <i>haga clic aquí.</i></p> | <p>comprarle inversiones a usted y podemos venderle inversiones desde nuestras cuentas propias "actuando como titular", pero sólo con su aprobación explícita en cada transacción específica.</p> <p>Podemos obtener ganancias de estas transacciones, así que tenemos un incentivo para alentarlo a comprarnos o vendernos a nosotros.</p> <p>Aunque existen estos conflictos, siempre actuamos anteponiendo sus intereses cuando le hacemos recomendaciones.</p> <p>Para una lista completa de nuestros conflictos de intereses y una descripción de las maneras en las que hacemos dinero en las cuentas de asesoría, <i>haga clic aquí.</i></p> |

Preguntas claves para hacerle a su consultor financiero:

- **¿Cómo pueden afectarme sus conflictos de intereses, y cómo va a resolverlos?**

¿Cómo hacen dinero los consultores financieros?

Tanto para las cuentas de corretaje como para las cuentas de asesoría, la compensación de su consultor financiero normalmente incluye un salario base y un bono discrecional vinculado a un número de metas de desempeño que pueden variar en el tiempo, y que incluyen entre otras, aumento en las ganancias y cobro por clientes referidos a otras empresas afiliadas.

¿Usted o sus consultores financieros han tenido incidentes legales o disciplinarios?

Sí, usted puede visitar la página Investor.gov/CRS donde encontrará herramientas de búsqueda gratuitas y sencillas para investigar nuestra firma y a su consultor financiero

Pregunta clave para hacerle a su consultor financiero:

- **Como asesor financiero, ¿tiene usted algún antecedente disciplinario? ¿Por qué tipo de incidente?**

Información Adicional

Usted puede encontrar información adicional acerca de nuestros servicios de corretaje y asesoría visitando nuestra página web amerantinvestments.com.

Si necesita cualquier otra información actualizada o quisiera una copia de nuestro Resumen de la Relación con Nuestros Clientes, llámenos al +1 (305)629-1200.

Preguntas claves para hacerle a su consultor financiero:

- **¿Quién es mi persona principal contacto? ¿Es él/ella un asesor de inversiones o un corredor de bolsa? ¿Con quién puedo hablar si me preocupa cómo me trata esa persona?**