



# Politik in Bezug auf Interessenkonflikten

## 1. Einleitung

Das vorliegende Dokument erläutert die Politik von Edmond de Rothschild (Suisse) S.A. bezüglich Interessenkonflikten.

Die Politik soll in erster Linie sicherstellen, dass die Interessen der Kunden unter allen Umständen gewahrt und vorrangig behandelt werden. Zu diesem Zweck soll sie:

- Umstände identifizieren, die zu Interessenkonflikten führen können, welche den Kundeninteressen potenziell schaden;
- organisatorische Massnahmen umsetzen, um die festgestellten Interessenkonflikte zu vermeiden;
- die betroffenen Kunden informieren, wenn ein Interessenkonflikt nicht vollständig vermieden werden kann;
- Interessenkonflikte und die ergriffenen Massnahmen in einem entsprechenden Register dokumentieren.

## 2. Geltungsbereich

Die Politik gilt für den Hauptsitz der Edmond de Rothschild (Suisse) S.A., ihre Niederlassungen und Agenturen in der Schweiz sowie ihre Vertretungen im Ausland, gemeinsam «die Bank».

## 3. Definition des Interessenkonflikts

Es gibt zahlreiche Situationen, in denen bei der Erbringung von Finanzdienstleistungen ein Interessenkonflikt entstehen kann. Im Allgemeinen kann es zu einem Interessenkonflikt kommen, wenn eine Situation die Interessen eines Kunden beeinträchtigen könnte. Es gibt drei Hauptkategorien von Interessenkonflikten:

- (i) Interessenkonflikte zwischen der Bank und ihren Kunden;
- (ii) Interessenkonflikte zwischen den Mitarbeitenden der Bank und den Kunden;
- (iii) Interessenkonflikte zwischen einem Kunden (oder einer Gruppe von Kunden) und einem anderen Kunden (oder einer anderen Gruppe von Kunden).

In diesem Zusammenhang ist zu betonen, dass Handlungen im Hinblick auf die Erzielung einer Rendite grundsätzlich keinen Interessenkonflikt darstellen.

Ebenfalls berücksichtigt werden Interessenkonflikte, die sich aus wirtschaftlichen Beziehungen zu Dritten, einschliesslich Unternehmen der Edmond de Rothschild Gruppe, ergeben.

Darunter fallen alle Arten von tatsächlichen oder potenziellen Interessenkonflikten. Unter einem tatsächlichen Interessenkonflikt versteht man einen echten Konflikt zwischen laufenden Verpflichtungen und/oder Interessen. Ein potenzieller Interessenkonflikt ist ein Konflikt, der noch nicht besteht, aber durch eine veränderte Situation entstehen könnte.

## 4. Anwendungsbereich

Die Bank hat organisatorische Massnahmen ergriffen, um zu prüfen, ob sie selbst, ein Mitarbeiter oder eine Person, die direkt oder indirekt durch ein Kontrollverhältnis mit ihr verbunden ist, durch irgendeinen Anreiz dazu veranlasst werden könnte, die Interessen von Kunden zu vernachlässigen oder hinter ihre eigenen Interessen zu stellen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Bank, ein Mitarbeiter oder eine Person, die durch ein Kontrollverhältnis verbunden ist:

- (i) auf Kosten des Kunden einen finanziellen Gewinn erzielen oder einen finanziellen Verlust vermeiden kann;
- (ii) ein Interesse am Ergebnis einer für den Kunden erbrachten Dienstleistung oder einer für ihn getätigten Transaktion hat und dieses sich vom Interesse des Kunden an diesem Ergebnis unterscheidet;
- (iii) aus finanziellen oder anderen Gründen einen Anreiz hat, den Interessen eines anderen Kunden oder einer Gruppe von Kunden gegenüber den Interessen des Kunden den Vorrang zu geben;
- (iv) die gleiche berufliche Tätigkeit ausübt wie der Kunde;
- (v) von einer anderen Person als dem Kunden im Zusammenhang mit der für den Kunden erbrachten Dienstleistung einen Anreiz in Form von monetären oder nicht-monetären Dienstleistungen oder Vorteilen erhält oder erhalten würde.

Darüber hinaus sind die Mitarbeitenden der Bank verpflichtet, Interessenkonflikte zu identifizieren und sie ihren Vorgesetzten und der Compliance-Abteilung zu melden.

Um identifizierte Interessenkonflikte zu verhindern oder zu handhaben, ergreift die Bank geeignete Massnahmen, wie etwa:

- **Informationsbarrieren oder *Chinese Walls*:** Physische, verfahrenstechnische oder IT-Barrieren ermöglichen es, Informationen abzuschotten und den Fluss von Insiderinformationen innerhalb der Bank zu begrenzen.
- **Trennung von Funktionen und/oder Aufgaben:** Ein Mitarbeiter der Bank kann nicht gleichzeitig oder nacheinander verschiedene Funktionen und/oder Aufgaben ausüben, die zu einem Interessenkonflikt führen könnten.



- **Vergütungsstrategie:** Die Bank hat ein Vergütungssystem eingerichtet, das sicherstellt, dass es für ihre Mitarbeitenden keine Anreize gibt, gegen gesetzliche Verpflichtungen zu verstossen oder sich kundenschädigend zu verhalten.
- **Mitarbeitertransaktionen:** Es bestehen interne Regeln, die die Transaktionen der Mitarbeitenden mit Finanzinstrumenten streng überwachen. Die Einhaltung dieser Regeln wird kontrolliert.
- **Geschenke und persönliche Vorteile:** Der Empfang und die Vergabe von Geschenken und anderen persönlichen Vorteilen unterliegen internen Regeln.
- **Interne Schulungen:** Durch eine Schulung werden die Mitarbeitenden der Bank für dieses Thema sensibilisiert, damit sie einen möglichen Interessenkonflikt erkennen und angemessen handeln können.

Die Compliance-Abteilung dokumentiert sämtliche potenziellen und tatsächlichen Interessenkonflikte.

## 5. Offenlegung von Interessenkonflikten

Wenn die oben genannten organisatorischen Massnahmen nicht ausreichen, um die den Kunden gegebenenfalls schadenden Interessenkonflikte in angemessener Weise zu verhindern, wird die Bank den betreffenden Interessenkonflikt bewältigen, indem sie entweder die betreffende Dienstleistung nicht erbringt oder die Kunden oder betroffene Dritte angemessen über das Bestehen und die Art des Interessenkonflikts sowie die damit verbundenen Risiken informiert.

## 6. Sonderfälle

### 6.1. Interessenkonflikte zwischen der Bank und ihren Kunden

#### 6.1.1. Auswahl eigener Finanzinstrumente

Im Rahmen ihrer Vermögensverwaltung und Anlageberatung greift die Bank sowohl auf eigene als auch auf fremde Finanzinstrumente zurück. Wie viele andere Finanzinstitute verfolgt sie daher bei der Auswahl indirekter Finanzinstrumente einen gemischten Ansatz.

Unter «**eigenen Finanzinstrumenten**» versteht man nicht nur von der Bank oder einem Unternehmen der Edmond de Rothschild Gruppe ausgegebene Finanzinstrumente, sondern auch von Dritten, mit denen die Bank eine wirtschaftliche Beziehung unterhält, ausgegebene oder angebotene Finanzinstrumente (z. B. solche, bei denen die Bank als Bürgin auftritt oder bei denen sie als Verwalterin oder Beraterin handelt).

Die Integration von eigenen Finanzinstrumenten neben Instrumenten Dritter hat Vorteile (grössere Transparenz der enthaltenen Anlagen und eine einfachere Anpassung an die strategischen Entscheidungen der Bank), birgt aber auch potenzielle Nachteile.

Insbesondere können bei der Verwendung von eigenen Finanzinstrumenten Interessenkonflikte entstehen, weil:

- (i) die Bank gemäss ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen in bestimmten Fällen Leistungen von Dritten in Form von Retrozessionen oder Distributionsentschädigungen im Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Halten oder dem Verkauf von eigenen Finanzinstrumenten erhalten kann;
- (ii) die Bank oder ein anderes Unternehmen der Edmond de Rothschild Gruppe neben der Distribution dieser Finanzinstrumente gegebenenfalls eine besondere Rolle ausübt, wie z. B. die Rolle der Verwalterin, Beraterin oder der Depotbank; und
- (iii) die Bank oder ein anderes Unternehmen der Edmond de Rothschild Gruppe auf Ebene des Finanzinstruments vergütet werden kann, was zu einer doppelten Vergütung führt: zum einen für die Finanzdienstleistungen, die für die Kunden erbracht werden, und zum anderen für ähnliche Finanzdienstleistungen, die auf Ebene des betreffenden Finanzinstruments erbracht werden.

Dies könnte die Bank dazu veranlassen, einem eigenen Finanzinstrument den Vorrang vor einer Anlage oder einer Anlageempfehlung in ein Finanzinstrument eines Dritten oder direkt in den zugrunde liegenden Vermögenswert zu geben.

Um das mit der Verwendung von eigenen Finanzinstrumenten verbundene Risiko eines Interessenkonflikts professionell und verantwortungsvoll zu handhaben, wendet die Bank folgende Grundsätze an, vorbehaltlich anderer besonderer Anweisungen durch den Kunden:

1. Die Bank erhält in der Regel keine Leistungen von Dritten (in Form von Retrozessionen oder Distributionsentschädigungen), wenn sie im Rahmen von Verwaltungsmandaten in Anlagefonds der Edmond de Rothschild Gruppe investiert.
2. Soweit möglich zeichnet die Bank für Kunden mit einem der Bank erteilten Verwaltungs- oder Beratungsmandat Anteilklassen von eigenen Finanzinstrumenten mit vorteilhafteren Tarife im Vergleich zu Zeichnungen, die Kunden ohne ein Verwaltungs- oder Beratungsmandats direkt in diese Finanzinstrumente tätigen könnten, wobei die vorteilhafteren Tarife auch ohne eine erhebliche Investition in diese Instrumente gelten. Auf Wunsch der Kunden kann die Bank Angaben zu den Vergütungen machen, die die Bank im Zusammenhang mit den von ihr ausgewählten eigenen Finanzinstrumenten erhält, wobei diese Angaben bereits in den öffentlichen Dokumenten zu den jeweiligen Finanzinstrumenten (falls anwendbar, beispielsweise im Prospekt oder im Basisinformationsblatt) enthalten sind.
3. Die Bank wendet bei der Auswahl eigener Finanzinstrumente ein strenges Verfahren an, das demjenigen für die Auswahl von Instrumenten Dritter ähnelt und auf quantitativen und qualitativen Kriterien beruht. Die Finanzinstrumente, (i) in die das Vermögen des Kunden investiert wird (Verwaltungsmandat) oder (ii) die Gegenstand einer Empfehlung sein können (Beratungsmandat), werden zentral durch Teams ausgewählt, die auf diesen Bereich spezialisiert und von den Teams mit Kundenkontakt unabhängig sind. Bei ähnlichen Kosten und Leistungen kann die Bank ein eigenes Finanzinstrument bevorzugen.

#### 6.1.2. Auswahl von Finanzinstrumenten Dritter

Bei der Auswahl von Finanzinstrumenten Dritter, die die Bank im Auftrag ihrer Kunden erwirbt oder ihnen empfiehlt, ist die Bank gegebenenfalls dem Risiko eines Interessenkonflikts ausgesetzt.

Gemäss ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen kann die Bank nämlich Leistungen von Dritten in Form von Retrozessionen oder Distributionsentschädigungen im Zusammenhang mit dem Erwerb, dem Halten oder dem Verkauf von Finanzinstrumenten Dritter erhalten, was die Bank dazu veranlassen könnte, gewissen Finanzinstrumenten Dritter den Vorrang zu geben.



Um das Risiko von Interessenkonflikten in Verbindung mit diesen Leistungen Dritter zu begrenzen, achtet die Bank darauf, dass die Auswahl der Finanzinstrumente Dritter nicht auf Emittenten und Unternehmen beschränkt ist, mit denen sie wirtschaftliche Beziehungen unterhält, sondern auf der Analyse einer Vielzahl von auf dem Markt verfügbaren Finanzinstrumenten beruht, die qualitative und quantitative Kriterien berücksichtigt, insbesondere ihre Eignung für das Profil des Kunden, die Transparenz ihrer Anlagepolitik, die Qualität ihres Emittenten, ihre Performance und ihre Kosten für den Kunden. Die Finanzinstrumente Dritter, (i) in die das Vermögen des Kunden investiert wird (Verwaltungsmandat) oder (ii) die Gegenstand einer Empfehlung sein können (Beratungsmandat), werden zentral durch Teams ausgesucht, die auf diesen Bereich spezialisiert und von den Teams mit Kundenkontakt unabhängig sind.

### **6.1.3. Eigengeschäfte (Nostro-Geschäfte)**

Wenn die Bank Eigentransaktionen (Nostro-Geschäfte) vor Kundentransaktionen ausführt, weil sie von diesen Aufträgen Kenntnis hat («*Front Running*»), stellt dies einen möglichen Interessenkonflikt hinsichtlich der Loyalitätspflicht der Bank gegenüber den Kunden dar. Dasselbe gilt für das «*Parallel Running*», bei dem Eigentransaktionen parallel zu Kundentransaktionen ausgeführt werden, sowie das «*After Running*», bei dem Eigentransaktionen zwischen verschiedenen Kundenaufträgen, die in Tranchen ausgeführt werden, eingeschoben werden.

Eine solche Praxis kann zu künstlichen Preisschwankungen und geringerer Liquidität führen oder sich auf die Qualität der Auftragsausführung für den Kunden auswirken und die potenzielle Rendite negativ beeinflussen.

Um zu verhindern, dass Eigengeschäfte der Bank die Kundeninteressen verletzen, hat die Bank eine strikte Trennung zwischen Transaktionen für Kunden und eigenen Transaktionen eingeführt.

### **6.1.4. Transaktionen ohne wirtschaftliches Interesse für die Kunden**

Transaktionen mit Kundeneinlagen könnten nicht im Interesse der Kunden, sondern mit dem Ziel durchgeführt werden, mehr Einnahmen für die Bank zu generieren («*Churning*»).

Bei *Churning* können die zusätzlichen Kosten für die aufgelaufenen Gebühren die Nettorendite der Kundenanlagen erheblich reduzieren und sich negativ auf den Wert seines Portfolios auswirken. Darüber hinaus erhöhen häufige Transaktionen das Marktrisiko des Kunden, insbesondere wenn die Handelsentscheidungen nicht auf strategischen Bewegungen, sondern auf Provisionsmotiven beruhen. Dies kann auch zu einer erhöhten Portfoliovolatilität führen, was möglicherweise nicht mit den Anlagezielen oder dem Risikoprofil des Kunden in Einklang steht. Darüber hinaus kann *Churning* aufgrund der häufigen Verkäufe von Vermögenswerten ungünstige steuerliche Folgen haben, die die Steuerlast des Kunden erhöhen können.

Um Transaktionen ohne wirtschaftlichen Nutzen für ihre Kunden zu vermeiden, hat die Bank Kontrollen der Portfolio-Umschichtungsrate eingeführt.

## **6.2. Interessenkonflikte zwischen Mitarbeitenden der Bank und Kunden**

### **6.2.1. Geschäfte von Mitarbeitenden**

Die Ausführung von «*Front Running*», «*Parallel Running*» und «*After Running*» durch Mitarbeitende der Bank, wie in Kapitel 6.1.3 definiert, könnte ebenfalls zu einem Interessenkonflikt bezüglich Loyalitätspflicht der Mitarbeitenden gegenüber der Kundschaft führen.

Diese Praxis könnte zu künstlichen Preisschwankungen und geringerer Liquidität führen oder sich auf die Qualität der Auftragsausführung für den Kunden auswirken, was die potenzielle Rendite negativ beeinflussen würde.

Um zu verhindern, dass Geschäfte von Mitarbeitenden die Interessen ihrer Kunden verletzen, dürfen die Mitarbeitenden der Bank, die Kenntnis von einem Kundenauftrag für eine Aktie, eine Obligation oder ein gelistetes Derivat haben, in den vier Stunden vor oder nach der Eingabe des Auftrags des/der betreffenden Kunden in das System keine Eigengeschäfte mit demselben Wertpapier tätigen.

### **6.2.2. Vergütung der Mitarbeitenden**

Die Gewährung einer überwiegend variablen Vergütung in Form von Prämien und Boni, die an die Unternehmensperformance geknüpft sind, könnte die Mitarbeitenden der Bank dazu verleiten, ihre eigenen Interessen oder diejenigen der Bank mitunter auf Kosten der Kundeninteressen in den Vordergrund zu stellen und damit die Qualität der erbrachten Finanzdienstleistungen zu beeinträchtigen.

Dies könnte auch dazu führen, dass Anlageempfehlungen auf Produkten basieren, die die höchsten Provisionen bieten, und nicht auf solchen, die mit den Anlagezielen oder dem Risikoprofil des/der betreffenden Kunden in Einklang stehen. Darüber hinaus könnte dies ein Verhalten mit hohem Risiko fördern, bei dem die Mitarbeitenden aggressive Anlagestrategien verfolgen, um kurzfristige Gewinne zu maximieren, damit die Leistungsziele erreicht werden.

Die Bank hat eine Vergütungspolitik eingeführt, die diese Risiken beseitigen und die Einhaltung der Loyalitätspflicht gegenüber den Kunden gewährleisten soll. Diese sieht keine automatischen Mechanismen für Prämien, Boni oder Provisionen vor, die an die Leistung der Mitarbeitenden, die von ihnen für die Bank erwirtschafteten Erträge oder die Wahl bestimmter Produkte geknüpft sind.

### **6.2.3. Annahme von Vorteilen durch einen Mitarbeiter**

Wenn ein Mitarbeiter einen monetären oder nicht-monetären Vorteil (Geschenke, Einladungen) erhält, kann dies einen Interessenkonflikt hinsichtlich der Loyalitätspflicht gegenüber den Kunden darstellen.

Solche Vorteile beeinflussen möglicherweise die Neutralität und Qualität der erbrachten Finanzdienstleistungen, da der Mitarbeiter sich dem Geschenkgeber gegenüber verpflichtet fühlt und somit dessen Produkte oder Dienstleistungen bevorzugt, was den Kundeninteressen schadet. Dies könnte zum Beispiel dazu führen, dass Anlageempfehlungen abgegeben werden, die nicht vollständig mit den finanziellen Bedürfnissen oder Zielen des Kunden übereinstimmen.



Die Bank hat eine interne Richtlinie über die Annahme von Geschenken oder Vorteilen eingeführt, die das Verbot vorsieht, Geschenke oder andere Vorteile zu fordern oder anzunehmen. Davon ausgenommen sind übliche, gelegentliche und symbolische Geschenke von geringem Handelswert. Die Bank schult ihre Mitarbeiter regelmässig in dieser Thematik.

#### **6.2.4. Externe Mandate und Nebenbeschäftigungen der Mitarbeitenden**

Externe Mandate und Nebenbeschäftigungen von Mitarbeitenden der Bank könnten diese ablenken und die für ihre Hauptaufgaben bei der Bank aufgewendete Zeit und dadurch ihre Fähigkeit beeinträchtigen, die Kundenbedürfnisse wirksam zu erfüllen. Die Mitarbeitenden könnten versucht sein, Dienstleistungen oder Produkte zu empfehlen, die mit ihren externen Aktivitäten in Zusammenhang stehen, anstatt solche, die im besten Interesse des Kunden sind.

Die Bank hat eine interne Richtlinie über die Offenlegung und Genehmigung von Nebenbeschäftigungen eingeführt und überwacht laufend, ob die Mitarbeiter die festgelegten ethischen Standards einhalten.

### **6.3. Interessenkonflikte zwischen einem Kunden (oder einer Gruppe von Kunden) und einem anderen Kunden (oder einer anderen Gruppe von Kunden)**

#### **6.3.1. Zuteilungen bei Emissionen**

Zu den grössten Bedenken bei Neuemissionen gehört, dass die Bank unter Verletzung der internen Zuteilungsregeln bestimmte Kunden gegenüber anderen bevorzugt, indem sie aufgrund bestehender Beziehungen oder finanzieller Anreize unverhältnismässig viele Wertpapiere zuteilt. Beispielsweise könnten einflussreichere institutionelle Kunden im Vergleich zu Einzelanlegern eine bessere Zuteilung erhalten, was die Gerechtigkeit des Zuteilungsprozesses beeinträchtigen könnte. Darüber hinaus könnten Eigeninteressen der Bank den Preisfindungsprozess beeinflussen, etwa wenn die Emission von ihren Handelsbüros gezeichnet wird und dies die Transparenz und Objektivität der Wertpapierbewertung beeinträchtigt. Ein Mangel an klarer Kommunikation über die Zuteilungskriterien kann diese Konflikte zusätzlich verschärfen, denn die Kunden werden so über die Gerechtigkeit und Integrität des Verfahrens im Unklaren gelassen. Um diese Risiken zu mindern, ist es unerlässlich, dass die Bank strenge Verfahren zur Handhabung von Interessenkonflikten einführt und vollständige Transparenz über die Methoden der Wertpapierzuteilung und -bewertung gewährleistet, damit die Gleichbehandlung aller Kunden sichergestellt wird.

Die Bank hat eine interne Politik eingeführt sowie Anforderungen an Objektivität und Nachvollziehbarkeit festgelegt, um eine willkürliche Zuteilung bei der Emission von öffentlichen Finanzinstrumenten zu vermeiden. Damit stellt sie sicher, dass die Zuteilungen an ihre Kunden fair und unparteiisch erfolgen und dass kein Kunde ohne objektiven Grund gegenüber anderen benachteiligt wird.

#### **6.3.2. Zuteilung bei der Erteilung von Sammelaufträgen**

Wenn ein Sammelauftrag nur teilweise ausgeführt wird, kann das Risiko einer unfairen Behandlung von Kunden bestehen, da die Art und Weise, wie die Wertpapiere verteilt werden, möglicherweise gewisse Kunden gegenüber anderen bevorzugt, insbesondere wenn willkürliche Präferenzen oder Prioritäten die Zuteilungsentscheidung beeinflussen. Dies könnte denjenigen schaden, deren Aufträge nur teilweise oder gar nicht ausgeführt werden, und sie daran hindern, von den gewünschten Marktchancen zu profitieren. Eine solche Verzerrung könnte zu Ungleichheiten bei der Ausführung von Anlagestrategien führen und damit die Rendite und die finanziellen Ziele gefährden.

Um diese Risiken zu mindern, hat die Bank eine interne Wertpapierallokationspolitik eingeführt, die eine gerechte Zuteilung bei nur teilweiser Ausführung eines Sammelauftrags sowie eine diskriminierungsfreie Behandlung von Sammelaufträgen gewährleisten soll.

#### **6.3.3. Interne Anwendung**

Bei ausserbörslichen Geschäften zwischen Kunden der Bank mit Preisfestsetzung ohne Berücksichtigung der Marktpreise könnte die Bank dazu veranlasst werden, einen Kunden gegenüber einem anderen zu bevorzugen, was zu einer ungerechten oder falschen Bewertung des gehandelten Vermögenswerts führen würde.

Die Bank hat eine interne Politik eingeführt, die verhindern soll, dass ein Geschäft zwischen Kunden zu einem Preis abgeschlossen wird, der einen Kunden auf Kosten eines oder mehrerer anderer Kunden begünstigt. So muss der Kurs der internen Anwendung entsprechend dem Marktpreis festgelegt werden und bei der Übermittlung des Auftrags grundsätzlich unbekannt sein, um die Gleichbehandlung der Kunden zu gewährleisten und jeglichen Versuch von Market Timing zu eliminieren. Daher muss der Kundenauftrag grundsätzlich «bestmöglich» ausgeführt werden. Limitierte Aufträge können nicht ausgeführt werden, sofern das Limit vom Marktpreis abweicht.

## **7. Aktualisierung dieser Politik**

Die Bank überprüft diese Politik sowie die zur Vermeidung und Handhabung von Interessenkonflikten ergriffenen Massnahmen regelmässig.

Die Politik kann jederzeit abgeändert werden. Die Kunden werden von der Bank durch Veröffentlichung der neuen Version der Politik auf ihrer Website informiert.

Das vorliegende Dokument zielt darauf ab, die wesentlichen Informationen bereitzustellen, welche die Finanzdienstleister gemäss Bundesgesetz über die Finanzdienstleistungen (FIDLEG) ihren Kunden vor Erbringung von Finanzdienstleistungen mitteilen müssen.

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind nicht abschliessend und können Änderungen unterliegen. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer Kundenberaterin oder Ihrem Kundenberater. Dieses Dokument ist vertraglich nicht bindend und darf weder als Werbung noch als Angebot für Finanzdienstleistungen bzw. eine Kauf- oder Verkaufsempfehlung für Finanzinstrumente betrachtet werden.

Von diesem Informationsdokument finden Sie im Internet unter [www.edmond-de-rothschild.com](http://www.edmond-de-rothschild.com) eine aktualisierte Version mit allfälligen Änderungen.

\* \* \* \* \*