

## **COMMISSIONS PERÇUES OU PAYÉES PAR LA BANQUE DANS LE CADRE DE SES SERVICES D'INVESTISSEMENT**

Les informations communiquées ci-dessous sont étroitement liées aux traitements des conflits d'intérêts. L'organisation de la Banque, ses systèmes, la séparation des tâches et la ségrégation des activités ainsi que plus généralement sa politique de gestion des conflits d'intérêts ont pour objectifs d'éviter que les conseils/recommandations et choix d'investissement ne soient influencés.

En application de la politique de gestion des conflits d'intérêts, la négociation des commissions perçues ou payées est menée indépendamment de l'activité commerciale des banquiers privés.

Sur simple demande du Client, de plus amples détails sur la nature, le montant des avantages ou, lorsque le montant ne peut être établi, leur mode de calcul peuvent être obtenus.

### **1. Commissions reçues - Commission de distribution des OPC**

#### **1.1. Gestion sous mandat**

La Banque maintient une politique de sélection de fonds de tiers indépendante qui vise à répondre au mieux aux besoins du Client. Il s'agit d'un outil de gestion qui a pour but d'optimiser la satisfaction de l'investisseur en contribuant à maximiser le ratio return/risk de ses investissements par la diversification dans des classes d'actifs variées, des zones géographiques diverses, des segments de marché plus étendus ou plus spécifiques et des styles de gestion ciblés. L'expertise et le savoir-faire des gestionnaires externes, dont le Client in fine bénéficie, viennent enrichir la stratégie d'investissement de la Banque et la qualité du service rendu au Client en est accrue.

La Banque procède à un examen de l'industrie des fonds, selon un processus basé sur des critères objectifs tant quantitatifs que qualitatifs tels que :

L'analyse de leur stratégie d'investissement

Le suivi de la performance et de sa récurrence

Le style, la rigueur de gestion et sa capacité à surperformer le marché

Le suivi de la conformité des portefeuilles des OPC gérés par rapport à leur style de gestion

L'accessibilité des gestionnaires d'OPC : Visite sur site, rencontres avec les gestionnaires

La Banque s'appuie sur une équipe dédiée au suivi permanent des fonds sélectionnés et à leur présentation en Comité d'investissement.

**Afin d'agir avec indépendance dans la mise en œuvre des stratégies d'investissement dans les mandats de gestion discrétionnaire que les Clients lui ont confiés, la Banque a pris la décision de ne pas percevoir de rétrocessions de commissions sur les OPC du Groupe ou de tiers lorsqu'ils sont placés dans les portefeuilles gérés des Clients.**

**La banque agira dans l'intérêt du Client en investissant sur des parts de fonds 'Clean Shares'.**

**La banque sera rémunérée pour ses services de sélection de fonds de tiers au travers des frais de gestion discrétionnaires récurrents facturés au Client et calculés sur l'assiette des avoirs sous gestion.**

**De manière générale, la banque n'accepte pas de commissions en rapport avec la fourniture de services de gestion discrétionnaire aux clients versées par un tiers ou par une personne agissant pour le compte d'un tiers.** Dans l'hypothèse où la perception de commissions ne pourrait être évitée, la Banque procéderait trimestriellement au remboursement des montants perçus aux clients concernés, déduction faite des frais de traitements de la banque.



## 1.2. Exécution d'ordre uniquement

Afin de permettre à sa clientèle de bénéficier d'opportunités d'investissement diversifiées, la Banque lui offre une gamme étendue de produits et notamment d'Organismes de Placement Collectif (OPC) du Groupe Mirabaud ainsi que des OPC de tiers dont elle assure la distribution et auxquels les Clients peuvent souscrire de leur propre initiative, la Banque ne donnant ni avis, ni conseils.

La banque mène une veille permanente de l'industrie des fonds et procède à des diligences périodiques et à un suivi des risques sur un vaste éventail de fonds d'investissement sélectionnés appropriés à la clientèle privée. Les clients ayant choisi un service limité à l'exécution d'ordre en bénéficient et sont également destinataires d'alertes sur les instruments financiers.

La banque met également à disposition des clients un outil d'information objective (Plateforme Fundchannel) permettant la fourniture de rapports périodiques sur les performances des instruments financiers et sur les coûts et frais associés aidant ainsi le client à prendre seul ses décisions d'investissement sans pour autant, que cette mise à disposition ne constitue une quelconque recommandation personnalisée et un ainsi un service de conseil en investissement au sens de la réglementation.

En contrepartie de la mise à disposition de ces produits aux Clients, de l'information et des services précédemment décrits qui leur sont fournis et de leur mise à jour (KIDs, historique, rendement...), l'OPC peut rémunérer la Banque par une commission calculée généralement sur base de la commission de gestion de celui-ci. Celle-ci varie en fonction des classes d'actifs des investissements réalisés/encours atteints, de la valeur nette d'inventaire (VNI), de sa périodicité, des taux négociés aux termes des contrats de distribution, du nombre de parts en circulation, etc.

Le taux moyen usuel de l'avantage perçu sur la commission de gestion, toutes tranches et tous instruments financiers confondus, est généralement de l'ordre de 0 à 50%.

Ce suivi permanent justifie la récurrence des avantages.

## 1.3 Conseil en investissement non-indépendant

La Banque peut bénéficier de commissions lorsqu'elle fournit un conseil en investissements non-indépendant (rémunéré ou non) ou émet une recommandation générale dans les mêmes conditions.

Cette commission est destinée à maintenir une politique de sélection de fonds de tiers indépendante qui vise à répondre au mieux aux besoins du Client dans les conditions décrites ci-dessus au §1.1.

Ce suivi permanent justifie la récurrence des avantages.

## 2. Prestations non-monétaires mineures reçues

La banque peut recevoir des avantages non monétaires mineurs dès lors que :

- ces avantages sont susceptibles d'améliorer la qualité du service fourni à un client ;
- leur grandeur et leur nature sont telles qu'ils ne peuvent être considérés comme empêchant le respect par la Banque de son devoir d'agir au mieux des intérêts du client.

Par exemple, la banque peut recevoir de ses intermédiaires, y compris du groupe Mirabaud :

- des commentaires de marché à court terme sur les dernières statistiques économiques ou les derniers résultats d'une entreprise
- des informations sur des parutions ou des événements à venir
- des notes d'analyse macroéconomiques publiées sur le site internet d'un fournisseur de recherche et librement accessibles à tout investisseur potentiel ou au grand public.
- de la documentation publiée à l'occasion d'une opération primaire

La banque peut les utiliser, parmi d'autres éléments, pour déterminer sa stratégie d'investissement choisie ainsi que pour enrichir les conseils d'investissement fournis.



Les informations reçues ne contiennent que l'avis de l'intermédiaire sous une forme synthétique et ne contiennent pas d'analyse de fond. Elles peuvent être considérées comme des informations d'une importance et d'une nature telles qu'elles constituent un avantage non monétaire mineur acceptable.

Ces informations sont raisonnables, proportionnées et d'une ampleur telle qu'il est peu probable qu'elles influencent négativement le comportement de la Banque. Elles présentent un risque faible de création de conflits d'intérêts et peuvent être conservées par la Banque.

La sélection de ces intermédiaires se fait sur base de critères objectifs tant qualitatifs que quantitatifs et ne tient pas compte de ces prestations non-monétaires non matérielles reçues.

Par ailleurs, la procédure de sélection des intermédiaires est également en adéquation avec la politique de gestion des conflits d'intérêts.

La banque est également amenée à :

- participer à des conférences, séminaires et autres événements informatifs sur les avantages et les caractéristiques d'un instrument financier ou d'un service d'investissement
- engager des frais de réception d'un montant faible et raisonnable (liés aux repas et boissons au cours de réunions ou événements informatifs informels par exemple)

Ces avantages sont également considérés comme des avantages non monétaires mineurs acceptables.

Le client est informé, de manière générique, de l'existence de ces avantages préalablement à la fourniture de tout service d'investissement.

### **3. Commissions payées à des tiers**

Dans le cadre de sa politique de développement commercial, la Banque peut être amenée à nouer des contacts avec différents tiers, eux-mêmes en relation avec des segments de clientèle susceptibles d'intéresser la Banque et d'être intéressés par ses services, notamment d'investissement.

La Banque procède à cet égard à une sélection stricte de ces apporteurs et à un contrôle des modalités de rémunération de ceux-ci en fonction du service rendu, dans l'intérêt des Clients et de manière à préserver la stabilité de la relation dans le temps.

Elle peut dès lors être amenée à rémunérer ces apporteurs (qui ne disposent pas de services de Banque dépositaire, de conseil, d'ingénierie patrimoniale ou d'investissement), selon la nature, la qualité et l'étendue de leurs prestations de mise en relation, de conseil et/ou de suivi ainsi que de toutes autres prestations elles et complémentaires à celles fournies par la Banque.

Cette rémunération vise non seulement à rétribuer la présélection du segment de clientèle ciblé par la Banque, l'évaluation consécutive des besoins de ces prospects en termes de services bancaires, d'investissement, de gestion ou de structuration patrimoniale, la mise en relation des prospects avec la Banque par ces apporteurs mais également le suivi de la relation en terme de satisfaction et de qualité, d'adéquation et d'ajustement aux besoins exprimés et contraintes de ces Clients, afin de fournir à ces derniers un service à haute valeur ajoutée correspondant de façon optimale à leur situation juridique, financière et patrimoniale.

Cette rémunération consiste à payer à ces apporteurs d'affaires, en une ou plusieurs fois, une commission légitime destinée à accroître la qualité du service rendu dans la durée au Client qui, sans l'intervention de l'apporteur d'affaires n'aurait pu bénéficier dudit service. Elle peut notamment être calculée soit sur une base forfaitaire, soit sur une base récurrente calculée en fonction des actifs sous gestion.