

## Annexe aux Conditions générales

### Information concernant les rémunérations et autres avantages reçus de tiers ou versés à des tiers

---

#### Préambule

Les Conditions générales de la Banque Bordier & Cie SCmA (« la Banque ») ainsi que l'article 6.4 de la Brochure d'Information de la Banque prévoient que lors de la fourniture de toute forme de services, notamment en matière de placement de valeurs patrimoniales, la Banque peut percevoir des avantages, notamment sous formes de rétrocessions, commissions ou d'autres prestations de la part de tiers.

Le Client accepte que ces avantages soient acquis à titre de rémunération à la Banque.

La présente information a pour but de fournir au Client des informations en lien avec les Commissions auxquelles le Client renonce conformément aux Conditions générales.

#### La politique de la Banque

La Banque peut percevoir directement ou indirectement de tiers des rémunérations, commissions ou autres avantages pécuniaires ou non pécuniaires (« les Commissions »), y compris de sociétés appartenant au même groupe que la Banque, notamment lorsqu'elle acquiert des parts de fonds de placement ou d'autres produits financiers pour le compte du Client, sur son instruction ou en vertu des pouvoirs de gestion qu'il lui a confiés.

Ces Commissions couvrent les frais engagés par la Banque pour la mise en place du réseau transactionnel et opérationnel permettant l'accès à des produits, des informations ou des services financiers qui sont émis ou fournis par des tiers (« les Produits de tiers »). Ainsi, elles constituent une rémunération de la Banque pour des prestations particulières et viennent en sus des frais prélevés par la Banque au Client pour d'autres services tels que l'administration et la conservation des avoirs, leur gestion, le conseil financier ou le courtage de valeurs mobilières. Ces Commissions sont convenues par accords passés entre la Banque et les promoteurs ou fournisseurs de produits tiers. Ces Commissions sont prises en compte dans la fixation des frais prélevés par la Banque au Client.

**Dans la mesure où la Banque a perçu ou perçoit des Commissions revenant au Client au titre de l'article 400 du Code des obligations suisse ou au titre d'autres prescriptions légales, ce dernier accepte expressément qu'elles fassent partie intégrante de la rémunération de la Banque et lui demeurent acquises. Il renonce irrévocablement à faire valoir toute prétention contre la Banque en lien avec ces dernières, ce qui inclut l'intégralité des Commissions reçues dans le passé.**

La nature, le montant et le mode de calcul de ces Commissions peuvent varier dans le temps, notamment en fonction des tiers et/ou des investissements et opérations effectués.

**L'ordre de grandeur de ces rémunérations est le suivant, en pourcentage des actifs déposés et sur une base annuelle : (i) fonds monétaires de 0 à 0,25% ; (ii) fonds obligataires de 0 à 1,00% ; (iii) fonds d'actions de 0 à 1,25% ; (iv) fonds alternatifs de 0 à 1,00% ; (v) produits structurés de 0 à 2%.**

**L'ordre de grandeur des rémunérations maximales par Client s'obtient en multipliant le pourcentage maximal indiqué par la valeur du placement considéré dans la catégorie de produits correspondante. Ainsi, à titre d'exemple, si un portefeuille d'une valeur de CHF 1'000'000.- est investi à hauteur de 30% des actifs déposés en fonds d'actions, soit CHF 300'000.-, la direction du fonds pourrait verser à la Banque de 0 à 1,25% par an à titre de rémunération (Commission), soit entre 0 et CHF 3'750.-**

**Si le Client a conclu avec la Banque un mandat de gestion ou un mandat de conseil, les Commissions perçues par la Banque peuvent sur une base annuelle, en moyenne, s'élever à un montant brut entre 0,05 et 1,35 % des avoirs concernés.**

La Banque est disposée à fournir au Client, sur demande, de plus amples informations sur ces Commissions effectivement reçues.

Les dispositions qui précèdent ne s'appliquent qu'aux avantages financiers indirects potentiellement reçus de la Banque pour une activité de placement de produits financiers. Elles ne concernent pas:

- la rémunération directe que la Banque ou des entités affiliées peuvent toucher en relation avec une activité d'investissement déployée pour le produit concerné (par exemple des commissions de gestion ou de conseil en investissement pour un placement collectif ou des frais de structuration pour un produit structuré conçu par la Banque), ces rémunérations étant liées au produit financier lui-même et indépendantes de toute activité de placement pour le compte du Client; et
- les avantages non monétaires que la Banque peut recevoir à l'occasion de services financiers fournis au Client, notamment l'obtention d'information de recherche financière au sens large de la part de tiers à l'occasion de l'exécution de transactions pour le compte des clients de la Banque. Ces avantages n'ont pas d'impact sur le coût des transactions effectuées pour le compte du Client dont les tarifs sont détaillés dans la brochure tarifaire de la Banque.

### **Gérants de fortune indépendants et apporteurs d'affaires**

Par ailleurs, la Banque peut conclure avec des gérants indépendants et des apporteurs d'affaires une convention prévoyant une rémunération en fonction des affaires conclues par ces derniers. Le Client accepte qu'au terme de cette convention, la Banque verse des avantages patrimoniaux à des gérants externes ou à des apporteurs d'affaires. Ces avantages représentent un pourcentage de tout ou partie des revenus nets générés pour la Banque au cours de l'année par Client concerné. Cette convention peut également prévoir un rabais en faveur des Clients sur les prestations facturées par la Banque

Ces avantages représentent un pourcentage des revenus nets générés pour la Banque au cours de l'année par le compte concerné et peuvent inclure tout ou partie des revenus suivants : (1) jusqu'à 50 % de la commission de distribution sur les produits structurés ; (2) 1 % à 60 % des droits de garde et frais d'administration, courtages de bourse et fonds, frais fiduciaires, marges sur opérations de change, transactions sur métaux précieux; (3) jusqu'à 50 % sur les revenus de transactions OTC.

En outre, le Client accepte également que Bordier & Cie rémunère des apporteurs d'affaires pour la présentation d'un nouveau client. Cette rémunération constitue un pourcentage (entre 15 % et 50%) des revenus nets générés pour la Banque au cours de l'année par le compte concerné.

**L'information au sujet des rémunérations versées par Bordier & Cie incombe à leur bénéficiaire, à savoir le gérant externe ou l'apporteur d'affaires concerné. A la demande expresse du Client (par exemple, si le tiers bénéficiaire n'informe pas le Client de l'existence et du montant de telles rémunérations), la Banque a le droit, mais non l'obligation, d'informer le Client des montants payés et de leur bénéficiaire.**

### **Modification du présent document d'information**

**La Banque se réserve le droit de modifier en tout temps la présente information et de la communiquer au Client par tout moyen qu'elle jugera approprié.**