

*Brochure d'information
sur la loi sur les
services financiers (LSFin)
pour Swiss Life Premium*

Version 1.1

La présente brochure a pour but de remplir l'obligation d'informer conformément à la loi sur les services financiers (LSFin) et de vous donner un aperçu de nos activités.

Vous trouverez la dernière version de cette brochure ainsi que des informations complémentaires sur notre site Internet <https://www.swisslife-am.com/lfin>.

La LSFin régit principalement la fourniture de services financiers et l'offre d'instruments financiers et a pour but de renforcer la protection des clients. Du point de vue du contenu, la LSFin s'aligne étroitement sur les réformes réglementaires européennes et couvre pour l'essentiel les domaines suivants:

- Amélioration de la protection des clients
- Transparence des produits financiers
- Exigences organisationnelles en termes de fourniture de services financiers.

L'introduction de la LSFin entraîne un élargissement des obligations d'information et de documentation pour les prestataires de services financiers qui proposent des services financiers en relation avec des instruments financiers (p. ex. gestion de fortune, conseil en placement et acquisition ou cession d'instruments financiers) en Suisse. Les mesures organisationnelles à prendre par ces prestataires de services financiers sont en outre élargies.

Le niveau de protection devant être garanti par un prestataire de services financiers dépend de la classification des clients. La classification des clients détermine l'étendue des règles de comportement à adopter et des mesures organisationnelles à appliquer dans le cadre de la relation avec le client.

La présente brochure d'information sur la LSFin vous donne un aperçu de la mise en œuvre des prescriptions de la LSFin par SLAM. Elle complète chaque convention contractuelle passée entre le client et SLAM. En cas d'incohérences, c'est la convention contractuelle qui prévaut.

Pour plus d'informations sur les risques associés aux instruments financiers, veuillez consulter la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» de l'Association suisse des banquiers (ASB). La brochure de l'ASB est disponible en ligne sur notre site Internet <https://www.swisslife-am.com/lfin>.

La LSFin est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2020. Swiss Life Asset Management SA fait usage du délai transitoire de deux ans accordé par la loi pour se conformer aux règles de comportement et aux mesures organisationnelles prescrites par la LSFin. Les règles de comportement et mesures organisationnelles seront par conséquent mises en œuvre au 1^{er} janvier 2022.

Pour toute information complémentaire, veuillez vous adresser à votre conseiller ou à votre conseillère à la clientèle.

Zurich, 22 septembre 2021

Swiss Life Asset Management SA

Table des matières

1.	Informations générales sur l'établissement financier	4
1.1.	Coordonnées	4
1.2.	Domaine d'activité	4
1.3.	Statut de surveillance	4
2.	Classification des clients	4
2.1.	Clients institutionnels	5
2.2.	Clients professionnels	5
2.3.	Clients privés	6
2.4.	Changement de catégorie de clients	6
2.5.	Qualification des clients selon la loi sur les placements collectifs de capitaux	6
3.	Informations sur les services financiers proposés par SLAM	7
3.1.	Gestion de fortune	7
3.1.1.	Nature, caractéristiques et fonctionnement du service financier	7
3.1.2.	Droits et obligations	7
3.1.3.	Risques	7
3.1.4.	Offre du marché prise en compte	8
3.2.	Conseil en placement axé sur le portefeuille	8
3.2.1.	Nature, caractéristiques et fonctionnement du service financier	8
3.2.2.	Droits et obligations	9
3.2.3.	Risques	9
3.2.4.	Offre de marché prise en compte	10
3.3.	Conseil en placement axé sur les transactions	10
3.3.1.	Nature, caractéristiques et fonctionnement du service financier	10
3.3.2.	Droits et obligations	11
3.3.3.	Risques	11
3.3.4.	Offre de marché prise en compte	12
3.4.	Acquisition et aliénation d'instruments financiers	12
3.5.	Liens économiques	12
4.	Risques inhérents au commerce d'instruments financiers	12
5.	Coûts	13
6.	Gestion des conflits d'intérêts	13
6.1.	Conflits d'intérêts potentiels	13
6.2.	Principes relatifs à la gestion des conflits d'intérêts	14
6.3.	Mesures visant à éviter les conflits d'intérêts	14
7.	Possibilité d'engager une procédure de médiation devant l'organe de médiation	15

1. Informations générales sur l'établissement financier

1.1. Coordonnées

Swiss Life Asset Management SA
General-Guisan-Quai 40
CH-8002 Zurich

Tél. +41 43 284 77 09

E-Mail:

info-ch@swisslife-am.com

Site Internet:

www.swisslife-am.com

N° d'inscription au registre du commerce
N° TVA

CHE-100.528.639
CHE-116.286.759 VAT

BIC Swift
LEI

SLAMCHZZXXX
549300ABJLDZPUHJM092

1.2. Domaine d'activité

Swiss Life Asset Management SA (SLAM) est une direction de fonds suisse qui gère des placements collectifs de capitaux suisses et étrangers. Outre son activité de direction de fonds, elle fournit des prestations de service dans les domaines de la gestion de fortune individuelle et du conseil en placement. Elle offre des placements collectifs de capitaux et représente des placements collectifs de capitaux étrangers en Suisse.

En tant que direction de fonds, SLAM est soumise non seulement à la LSFin, mais aussi aux prescriptions de la loi sur les établissements financiers (LEFin) et de la loi sur les placements collectifs (LPCC).

Pour plus d'informations sur nos prestations de service, veuillez vous adresser à votre conseiller ou à votre conseillère à la clientèle ou nous contacter (coordonnées ci-dessus).

1.3. Statut de surveillance

SLAM dispose d'une autorisation de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA en tant que direction de fonds et représentante de placements collectifs de capitaux étrangers. Elle est soumise à la surveillance de la FINMA pour ses activités.

Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA
Laupenstrasse 27
CH-3003 Berne

Téléphone: +41 31 327 91 00

Fax: +41 31 327 91 01

E-Mail: info@finma.ch

Site Internet: www.finma.ch

2. Classification des clients

En tant que prestataire de services financiers, SLAM est tenue, selon la LSFin, de classer ses clients entre les catégories des clients institutionnels, des clients professionnels et des clients privés. La protection de la clientèle, par exemple en ce qui concerne l'obligation d'informer, les exigences de vérification du caractère approprié et de l'adéquation ou encore les obligations de documenter et de rendre compte, varie selon la catégorie. La LSFin prévoit les catégories suivantes:

2.1. Clients institutionnels

Sont notamment considérés comme clients institutionnels les banques, les directions de fonds, les gestionnaires de fortune autorisés, les entreprises d'assurance visées par la loi sur la surveillance des assurances, les banques centrales ainsi que les établissements de droit public nationaux et supranationaux disposant d'une trésorerie professionnelle¹. Les clients appartenant à cette catégorie sont soumis aux règles de protection de la clientèle les moins étendues, étant donné que leur structure, leur expérience et leurs ressources financières nécessitent un niveau de protection moins élevé.

La classification en tant que client institutionnel signifie notamment que:

- les obligations d'informer, de documenter et de rendre compte selon la LSFIn ne s'appliquent pas;
- dans le cadre de la fourniture de prestations de conseil en placement ou de gestion de fortune, SLAM ne procède à aucune vérification du caractère approprié ou de l'adéquation;
- SLAM n'est pas tenue d'appliquer les obligations de transparence et de diligence en matière d'ordres de clients selon la LSFIn.

SLAM peut, à sa seule discrétion et sur une base facultative, appliquer tout ou partie des règles de comportement LSFIn aux services financiers destinés à des clients institutionnels. Une telle application facultative des règles de comportement n'engage pas SLAM à devoir respecter ces règles de comportement LSFIn à l'avenir vis-à-vis des clients institutionnels, à moins que cela ne soit expressément prévu par les dispositions prudentielles.

2.2. Clients professionnels

Sont considérés comme clients professionnels les établissements de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle, les institutions de prévoyance et autres institutions disposant d'une trésorerie professionnelle servant à la prévoyance professionnelle, les entreprises disposant d'une trésorerie professionnelle, les grandes entreprises (qui dépassent deux des valeurs suivantes: bilan de 20 millions de francs, chiffre d'affaires de 40 millions de francs ou capital propre de 2 millions de francs) et les structures d'investissement privées disposant d'une trésorerie professionnelle instituées pour les clients fortunés. Sous certaines conditions, les clients privés fortunés et les structures de placement privées instituées pour eux peuvent également être considérés comme des clients professionnels s'ils déclarent vouloir être considérés comme tels (opting-out). S'agissant des clients professionnels, les dispositions de protection de la clientèle sont moins étendues que celles applicables à la clientèle privée, mais plus vastes que celles à observer pour les clients institutionnels.

La classification en tant que client professionnel signifie notamment que:

- SLAM applique les obligations d'informer, de documenter et de rendre compte selon la LSFIn, dans la mesure où le client n'y renonce pas;
- dans le cadre de la fourniture de prestations de conseil en placement ou de gestion de fortune, SLAM n'effectue qu'une vérification du caractère approprié ou de l'adéquation restreinte;

¹On parle de trésorerie professionnelle quand, au sein ou à l'extérieur de l'entreprise ou d'une structure de placement privée, une personne expérimentée et disposant des qualifications dans le domaine financier gère ses ressources financières à long terme.

- SLAM respecte les obligations de transparence et de diligence en matière d'ordres de clients selon la LSFIn.

2.3. Clients privés

Par clients privés, on entend tous les clients qui ne sont ni professionnels ni institutionnels. Les clients privés bénéficient de la protection de la clientèle maximale. Ils doivent notamment être pleinement informés des risques liés aux services et aux instruments financiers avant de pouvoir bénéficier de services ou avant que des transactions soient effectuées. Le choix des instruments financiers disponibles est limité.

La classification en tant que client privé signifie notamment que:

- SLAM applique les obligations d'informer, de documenter et de rendre compte selon la LSFIn;
- dans le cadre de la fourniture de prestations de conseil en placement ou de gestion de fortune, SLAM procède à une vérification du caractère approprié ou de l'adéquation;
- SLAM respecte les obligations de transparence et de diligence en matière d'ordres de clients selon la LSFIn.

2.4. Changement de catégorie de clients

Le client peut, dans la mesure où la loi le permet et pour autant qu'il remplisse les conditions légales, décider librement de son affectation à une autre catégorie. En passant dans une autre catégorie, le client bénéficie d'une protection plus (opting-in) ou moins (opting-out) étendue.

Les clients institutionnels peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés comme des clients professionnels (opting-in). Les clients professionnels qui ne sont pas des clients institutionnels peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés comme des clients privés (opting-in).

Les institutions de prévoyance et les institutions servant à la prévoyance professionnelle disposant d'une trésorerie professionnelle, les entreprises disposant d'une trésorerie professionnelle et les placements collectifs de capitaux suisses et étrangers et leurs sociétés de gestion, qui ne sont pas déjà des clients institutionnels, peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés comme des clients institutionnels (opting-out). Les clients privés fortunés et les structures d'investissement privées instituées pour ceux-ci peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés comme des clients professionnels (opting-out).

Votre conseiller ou votre conseillère à la clientèle vous renseignera volontiers sur les modalités et les conséquences exactes d'un changement de catégorie de clients.

2.5. Qualification des clients selon la loi sur les placements collectifs de capitaux

Sont considérés comme des investisseurs qualifiés au sens de la LPCC les clients institutionnels, professionnels et privés à qui un intermédiaire financier suisse au sens de la loi sur les banques, de la LEFin ou de la LPCC ou un intermédiaire financier étranger soumis à une surveillance prudentielle équivalente au sens de la LPCC fournit, dans le cadre de relations de gestion de fortune ou de conseil en placement établies sur le long terme, des services de gestion de fortune ou de conseil en placement, à moins qu'ils n'aient déclaré qu'ils ne souhaitaient pas être considérés comme tels. La déclaration doit être faite par écrit ou sous toute autre forme susceptible d'être éprouvée par un texte.

Tous les autres clients privés sont considérés comme des investisseurs non qualifiés au sens de la LPCC.

Les investisseurs qualifiés peuvent investir dans des placements collectifs de capitaux suisses soumis à une procédure d'autorisation et d'approbation simplifiée et exemptés de certaines exigences en matière de protection des clients, et/ou dans des placements collectifs de capitaux étrangers qui ne sont pas susceptibles d'être proposés en Suisse à des investisseurs non qualifiés et qui ne sont donc pas soumis à la surveillance de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA. De tels placements collectifs de capitaux étrangers peuvent être soumis à des exigences qui ne sont pas équivalentes à celles de la LPCC en matière d'organisation et/ou de structure juridique, de droits des investisseurs ou de politique/restrictions de placement.

3. Informations sur les services financiers proposés par SLAM

SLAM fournit pour ses clients les services financiers suivants: gestion de fortune, conseil en placement ainsi qu'acquisition et aliénation d'instruments financiers conformément à l'art. 3 let. c ch. 1, 3 et 4 LSFIn.

3.1. Gestion de fortune

3.1.1. Nature, caractéristiques et fonctionnement du service financier

Dans le cadre de la gestion de fortune, le gestionnaire de fortune gère la fortune du client en tant que mandataire de ce dernier et ce au nom, pour le compte et aux risques de celui-ci. Le gestionnaire de fortune effectue des transactions selon sa libre appréciation et sans consulter le client, dans le cadre des résultats de la vérification du caractère approprié, pour autant qu'une telle vérification ait eu lieu, ainsi que de la stratégie de placement convenue et d'éventuelles restrictions de placement.

3.1.2. Droits et obligations

Dans le cadre de la gestion de fortune, le gestionnaire de fortune s'engage envers le client à gérer les actifs de son portefeuille. Le gestionnaire de fortune sélectionne avec le soin requis les placements à inclure dans le portefeuille dans le cadre de l'offre du marché prise en compte. Dans le cadre de la stratégie de placement, le gestionnaire de fortune garantit une répartition adéquate des risques. Il surveille régulièrement la fortune qu'il gère et veille à ce que les placements correspondent à la stratégie convenue et qu'ils soient adaptés au client, dans la mesure où une vérification de l'adéquation a été réalisée.

Le gestionnaire de fortune informe régulièrement le client de la gestion de fortune convenue et mise en œuvre.

3.1.3. Risques

Les risques suivants apparaissent en principe dans le cadre de la gestion de fortune. Les clients s'y exposent et les supportent:

- **Risque inhérents à la stratégie de placement choisie:** différents risques peuvent découler de la stratégie de placement choisie par le client et convenue avec le gestionnaire de fortune (cf. ci-après). Le client assume entièrement ces risques. Les risques sont présentés et expliqués avant de convenir de la stratégie de placement.
- Le **risque de conservation de la substance** ou le risque de perte de valeur des instruments financiers du portefeuille: le client supporte entièrement ce risque qui peut varier en fonction de l'instrument financier. Pour les risques inhérents aux différents instruments financiers, consulter la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» de l'Association suisse des banquiers.

- **Risque en tant qu'investisseur qualifié dans les placements collectifs de capitaux:** les clients qui bénéficient d'une gestion de fortune dans le cadre d'un rapport de gestion de fortune établi sur le long terme sont considérés comme des investisseurs qualifiés au sens de la LPCC. Ils ont accès à des placements collectifs de capitaux réservés exclusivement aux investisseurs qualifiés. Ce statut permet de tenir compte d'une plus large gamme d'instruments financiers lors de la conception du portefeuille. Les placements collectifs pour investisseurs qualifiés peuvent être exemptés d'exigences réglementaires. Ce type d'instruments financiers n'est donc pas soumis aux réglementations suisses ou l'est seulement en partie. Des risques liés notamment à la liquidité, à la stratégie de placement ou à la transparence peuvent en découler. Les informations détaillées sur le profil de risque d'un placement collectif de capitaux donné figurent dans les documents constitutifs de l'instrument financier ainsi que, le cas échéant, dans la feuille d'information de base et le prospectus.
- **Risque d'information de la part du gestionnaire de fortune** ou risque que le gestionnaire de fortune ne dispose pas d'informations suffisantes pour prendre une décision de placement en connaissance de cause: dans le cadre de la gestion de fortune, le gestionnaire de fortune tient compte de la situation financière et des objectifs de placement du client selon la catégorie de clientèle (vérification de l'adéquation). Si le client fournit au gestionnaire de fortune des informations insuffisantes ou inexactes concernant sa situation financière et/ou ses objectifs de placement, il existe un risque que le gestionnaire de fortune ne soit pas en mesure de prendre les décisions de placement adaptées au client.

Par ailleurs, la gestion de fortune entraîne des risques auxquels le gestionnaire de fortune s'expose et desquels il doit répondre vis-à-vis du client. SLAM a pris des mesures appropriées pour contrer ces risques, en particulier en appliquant les principes de la bonne foi et de l'égalité de traitement dans la gestion des mandats du client. En outre, SLAM s'assure de la meilleure exécution possible des mandats des clients.

3.1.4. Offre du marché prise en compte

L'offre du marché prise en compte dans la sélection des instruments financiers comprend des instruments financiers propres et de tiers. Les instruments financiers suivants peuvent être utilisés dans le cadre de la gestion de fortune:

- actions cotées sur des bourses suisses et/ou étrangères;
- titres de créance émis par des Etats et des entreprises;
- parts de placements collectifs de capitaux du groupe Swiss Life et de prestataires tiers;
- dérivés négociés en bourse ou de gré à gré (OTC) auprès d'intermédiaires financiers spécialisés dans ce genre d'opérations et soumis à surveillance;
- produits structurés;
- instruments du marché monétaire;
- obligations d'emprunt (parts d'un prêt global avec conditions uniformes).

3.2. Conseil en placement axé sur le portefeuille

3.2.1. Nature, caractéristiques et fonctionnement du service financier

Est considérée comme conseil en placement la fourniture de recommandations personnalisées concernant des opérations avec des instruments financiers. Dans le cadre du conseil en placement axé sur le portefeuille du client, le conseiller en placement conseille le client sur les transactions avec des instruments financiers, en tenant compte de tout son portefeuille. Selon la catégorie de clientèle, ceci se fait en fonction des résultats de la vérification du caractère

approprié. Le client décide ensuite lui-même de la mesure dans laquelle il souhaite suivre la recommandation du conseiller en placement.

3.2.2. Droits et obligations

En fonction de la convention passée avec le client, le conseil en placement axé sur le portefeuille peut être dispensé à intervalles convenus, à l'initiative du client ou à celle du conseiller en placement. Ce faisant, le conseiller en placement conseille le client en son âme et conscience et avec le même soin que celui qu'il applique à ses propres affaires.

En fonction de ce qui a été décidé avec le client, le conseiller en placement vérifie régulièrement que la structure du portefeuille correspond à la stratégie de placement convenue. S'il constate une divergence par rapport à cette dernière, il recommande au client une mesure corrective.

En outre, le conseiller en placement informe régulièrement le client du conseil en placement convenu et fourni.

3.2.3. Risques

Les risques suivants apparaissent en principe dans le cadre du conseil en placement axé sur le portefeuille. Les clients s'y exposent et les supportent:

- **Risque inhérents à la stratégie de placement choisie:** différents risques peuvent découler de la stratégie de placement choisie par le client et convenue avec le conseiller en placement (cf. ci-après). Le client assume entièrement ces risques. Les risques sont présentés et expliqués avant de convenir de la stratégie de placement.
- Le **risque de conservation de la substance** ou le risque de perte de valeur des instruments financiers du portefeuille: le client supporte entièrement ce risque qui peut varier en fonction de l'instrument financier. Pour les risques inhérents aux différents instruments financiers, consulter la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» de l'Association suisse des banquiers.
- **Risque d'information de la part du client** ou risque que le client ne dispose pas d'informations suffisantes pour prendre une décision de placement en connaissance de cause: Même si le conseiller en placement tient compte du portefeuille dans le conseil en placement axé sur le portefeuille, le client prend lui-même les décisions de placement. Le client a donc besoin de connaissances spécialisées pour comprendre les instruments financiers. Si le client fournit des informations insuffisantes ou inexactes sur ses connaissances financières, il court le risque de ne pas suivre les recommandations de placement adaptées à sa situation en raison de connaissances financières manquantes ou insuffisantes.
- **Risque lié à la synchronisation lors de l'octroi du mandat** ou risque que le client donne trop tard un ordre d'achat ou de vente à la suite d'un conseil, pouvant entraîner des pertes de cours: Les recommandations formulées par le conseiller en placement se fondent sur les données du marché disponibles au moment du conseil et ne sont valables que pour une courte durée en raison de leur dépendance au marché.
- **Risque d'information de la part du conseiller en placement** ou risque que le conseiller en placement ne dispose pas d'informations suffisantes pour formuler une recommandation adéquate en matière de placement: Dans le cadre du conseil en placement axé sur le portefeuille, le conseiller en placement tient compte, selon la catégorie de clientèle, de la situation financière, des objectifs de placement (vérification de l'adéquation) et des besoins du client. Si le client fournit au conseiller en placement des informations insuffisantes ou inexactes concernant sa situation financière, ses objectifs de placement ou ses besoins, il existe un risque que le conseiller en placement ne soit pas en mesure de le conseiller de manière appropriée.

- **Risque de manque de surveillance** ou risque que le client ne surveille pas son portefeuille ou le surveille insuffisamment: Le conseiller en placement vérifie la composition du portefeuille avant d'émettre une recommandation de placement. En dehors du conseil, le conseiller en placement n'assume à aucun moment une obligation de surveillance concernant la structure du portefeuille. Un suivi insuffisant de la part du client peut engendrer divers risques, comme le cumul de risques.
- **Risque en tant qu'investisseur qualifié dans les placements collectifs de capitaux:** les clients qui bénéficient de conseils en placement axés sur le portefeuille, dans le cadre d'un conseil en placement établi sur le long terme, sont considérés comme des investisseurs qualifiés au sens de la LPCC. Les investisseurs qualifiés ont accès à des formes de placements collectifs de capitaux qui leur sont exclusivement réservées. Ce statut permet de tenir compte d'une plus large gamme d'instruments financiers lors de la conception du portefeuille. Les placements collectifs pour investisseurs qualifiés peuvent être exemptés d'exigences réglementaires. Ce type d'instruments financiers n'est donc pas soumis aux réglementations suisses ou l'est seulement en partie. Des risques liés notamment à la liquidité, à la stratégie de placement ou à la transparence peuvent en découler. Les informations détaillées sur le profil de risque d'un placement collectif de capitaux donné figurent dans les documents constitutifs de l'instrument financier ainsi que, le cas échéant, dans la feuille d'information de base et le prospectus.

Par ailleurs, le conseil en placement axé sur le portefeuille entraîne des risques auxquels le conseiller en placement s'expose et desquels il doit répondre vis-à-vis du client. Le conseiller en placement a pris des mesures appropriées pour contrer ces risques, en particulier en appliquant les principes de la bonne foi et de l'égalité de traitement dans la gestion des mandats du client. En outre, il s'assure de la meilleure exécution possible des mandats des clients.

3.2.4. Offre de marché prise en compte

L'offre du marché prise en compte dans la sélection des instruments financiers comprend des instruments financiers propres et de tiers. Dans le cadre du conseil en placement axé sur le portefeuille, le client dispose des instruments financiers suivants:

- actions cotées sur des bourses suisses et étrangères;
- papiers-valeur émis par des Etats et des entreprises;
- parts de placements collectifs de capitaux du groupe Swiss Life et de prestataires tiers;
- dérivés négociés en bourse ou de gré à gré auprès d'intermédiaires financiers spécialisés dans ce genre d'opérations et soumis à surveillance;
- produits structurés;
- instruments du marché monétaire;
- obligations d'emprunt (parts d'un prêt global avec conditions uniformes).

3.3. Conseil en placement axé sur les transactions

3.3.1. Nature, caractéristiques et fonctionnement du service financier

Est considérée comme conseil en placement la fourniture de recommandations personnalisées concernant des opérations avec des instruments financiers. Dans le cadre du conseil en placement axé sur les transactions, le conseiller en placement conseille le client sur les différentes transactions avec des instruments financiers, sans tenir compte de son portefeuille. Selon la catégorie de clientèle, le conseiller en placement se renseigne sur les connaissances et l'expérience de ses clients et vérifie, avant de recommander des instruments financiers, si ceux-ci leur sont adaptés (vérification de l'adéquation). Sur cette base, ledit conseiller en placement fournit au client des recommandations personnelles pour l'achat, la vente ou la

détention d'instruments financiers. Le client décide ensuite lui-même de la mesure dans laquelle il souhaite suivre la recommandation du conseiller en placement. Dans ce cadre, il est lui-même responsable de la structure de son portefeuille. Le conseiller en placement ne vérifie par la composition du portefeuille et l'adéquation d'un instrument financier pour le client (vérification du caractère approprié), soit la conformité d'un instrument financier à ses objectifs de placement et à sa situation financière.

3.3.2. Droits et obligations

Dans le cadre du conseil en placement axé sur les transactions, le conseiller en placement formule des recommandations de placement personnalisées. En fonction de la convention passée avec le client, le conseil en placement axé sur les transactions peut être dispensé à intervalles convenus, à l'initiative du client ou à celle du conseiller en placement. Ce faisant, le conseiller en placement conseille le client en son âme et conscience et avec le même soin que celui qu'il applique à ses propres affaires.

En outre, le conseiller en placement informe régulièrement le client du conseil en placement convenu et fourni.

3.3.3. Risques

Les risques suivants apparaissent en principe dans le cadre du conseil en placement axé sur les transactions. Les clients s'y exposent et les supportent:

- Le **risque de conservation de la substance** ou le risque de perte de valeur des instruments financiers du portefeuille: le client supporte entièrement ce risque qui peut varier en fonction de l'instrument financier. Pour les risques inhérents aux différents instruments financiers, consulter la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» de l'Association suisse des banquiers.
- **Risque d'information de la part du conseiller en placement** ou risque que le conseiller en placement ne dispose pas d'informations suffisantes pour formuler une recommandation appropriée en matière de placement: Dans le cadre du conseil en placement axé sur les transactions, le conseiller en placement tient compte, selon la catégorie de clientèle, des connaissances et de l'expérience du client, ainsi que de ses besoins. Si le client fournit au conseiller en placement des informations insuffisantes ou inexactes concernant ses connaissances, son expérience et/ou ses besoins, il existe un risque que le conseiller en placement ne soit pas en mesure de le conseiller de manière appropriée.
- **Risque d'information de la part du client** ou risque que le client ne dispose pas d'informations suffisantes pour prendre une décision de placement en connaissance de cause: Lors du conseil en placement axé sur les transactions, le conseiller en placement ne tient pas compte de la composition du portefeuille, ni n'effectue de vérification de l'adéquation concernant les objectifs de placement et la situation financière du client. Le client a donc besoin de connaissances spécialisées pour comprendre les instruments financiers. Si le client fournit des informations insuffisantes ou inexactes sur ses connaissances financières, il court le risque de prendre des décisions de placement qui ne correspondent pas à sa situation financière et/ou à ses objectifs de placement et qui, par conséquent, ne sont pas adaptées à sa situation financière.
- **Risque lié à la synchronisation lors de l'octroi du mandat** ou risque que le client donne trop tard un ordre d'achat ou de vente à la suite d'un conseil, pouvant entraîner des pertes de cours: Les recommandations formulées par le conseiller en placement se fondent sur les données du marché disponibles au moment du conseil et ne sont valables que pour une courte durée en raison de leur dépendance au marché.
- **Risque de manque de surveillance** ou risque que le client ne surveille pas son portefeuille ou le surveille insuffisamment: à aucun moment, le conseiller en placement n'est soumis à des obligations de surveillance, de conseil, d'avertissement ou d'information concernant la

qualité des différentes positions et/ou la structure du portefeuille. Un suivi insuffisant de la part du client peut engendrer divers risques, comme le cumul de risques.

- **Risque en tant qu'investisseur qualifié dans les placements collectifs de capitaux:** les clients qui bénéficient de conseils en placement axés sur les transactions, dans le cadre d'un conseil en placement établi sur le long terme, sont considérés comme des investisseurs qualifiés au sens de la loi sur les placements collectifs. Les investisseurs qualifiés ont accès à des formes de placements collectifs de capitaux qui leur sont exclusivement réservées. Ce statut permet de tenir compte d'une plus large gamme d'instruments financiers lors de la conception du portefeuille. Les placements collectifs pour investisseurs qualifiés peuvent être exemptés d'exigences réglementaires. Ce type d'instruments financiers n'est donc pas soumis aux réglementations suisses ou l'est seulement en partie. Des risques liés notamment à la liquidité, à la stratégie de placement ou à la transparence peuvent en découler. Les informations détaillées sur le profil de risque d'un placement collectif de capitaux donné figurent dans les documents constitutifs de l'instrument financier ainsi que, le cas échéant, dans la feuille d'information de base et le prospectus.

Par ailleurs, le conseil en placement axé sur les transactions entraîne des risques auxquels le conseiller en placement s'expose et desquels il doit répondre vis-à-vis du client. Le conseiller en placement a pris des mesures appropriées pour contrer ces risques, en particulier en appliquant les principes de la bonne foi et de l'égalité de traitement dans la gestion des mandats du client. En outre, il s'assure de la meilleure exécution possible des mandats des clients.

3.3.4. Offre de marché prise en compte

L'offre du marché prise en compte dans la sélection des instruments financiers comprend des instruments financiers propres et de tiers. Dans le cadre du conseil en placement axé sur les transactions, le client dispose des instruments financiers suivants:

- parts de placements collectifs de capitaux du groupe Swiss Life et de prestataires tiers;

3.4. Acquisition et aliénation d'instruments financiers

SLAM propose à ses clients une large palette de fonds. Seuls des placements collectifs de capitaux du groupe Swiss Life sont pris en compte dans la sélection. Les risques liés aux placements collectifs de capitaux proposés ainsi que d'autres informations importantes servant de base à un investissement figurent dans les documents déterminants (prospectus, contrat de fonds, informations clés pour l'investisseur [DICI] ou feuille d'information de base et rapports annuels et semestriels). Vous pouvez consulter la dernière version des documents déterminants sur la page Internet <https://funds.swisslife-am.com/fr> ou l'obtenir auprès de SLAM.

3.5. Liens économiques

La direction du fonds est une filiale à 100% de Swiss Life Investment Management Holding AG, Zurich.

Dans la mesure où d'éventuelles relations économiques dans le cadre de la fourniture d'un service financier peuvent mener à un conflit d'intérêts, SLAM attire l'attention de ses clients sur de tels conflits d'intérêts de manière appropriée. SLAM a pris des mesures organisationnelles appropriées pour éviter les conflits d'intérêts. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet au chiffre 6 de la présente brochure.

4. Risques inhérents au commerce d'instruments financiers

Les placements dans des instruments financiers sont synonymes d'opportunités, mais aussi de risques. Pour plus d'informations sur les risques généralement associés aux instruments financiers, veuillez vous reporter à la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments

financiers» de l'Association suisse des banquiers. Vous pouvez consulter cette brochure sur notre site Internet <https://www.swisslife-am.com/lfin>.

Veuillez lire attentivement ces informations. Si vous avez des questions, n'hésitez pas à vous adresser à votre conseiller ou à votre conseillère à la clientèle. Un exemplaire de cette brochure vous sera également envoyé gratuitement sur demande par votre conseiller ou votre conseillère à la clientèle.

5. Coûts

SLAM informe ses clients de manière transparente sur les coûts du service financier qu'elle propose.

- Les **coûts uniques** comprennent par exemple les commissions uniques de garde de titres, les frais de résiliation ou de reconversion au début ou à la fin d'un service financier, les coûts des produits générés par l'acquisition d'un instrument financier et les frais de transaction y afférents (p. ex. commissions d'intermédiaire, courtages, commissions, taxes, droits de timbre).
- Les **coûts courants** prennent notamment en compte les commissions de gestion, les honoraires de conseil ou les commissions de garde de titres récurrentes.

Les informations relatives aux coûts sont fournies lors de la conclusion du contrat, lors de l'établissement de la relation avec le client ou avant la première fourniture du service financier.

Si les coûts ne peuvent être indiqués à l'avance qu'à titre approximatif, le montant effectif est communiqué a posteriori dans le cadre de l'obligation de rendre compte périodique.

Concernant les coûts des placements collectifs de capitaux, nous vous renvoyons à la feuille d'information de base (ou document équivalent), au prospectus, au contrat de fonds et au rapport annuel et semestriel. Vous pouvez consulter la dernière version des documents déterminants sur le site Internet <https://funds.swisslife-am.com/fr> ou l'obtenir auprès de SLAM.

6. Gestion des conflits d'intérêts

En cas de conflits d'intérêts, il peut arriver que le commerce d'instruments financiers ne soit pas réalisé dans le meilleur intérêt du client et qu'il en résulte un désavantage financier pour lui.

SLAM prend les mesures organisationnelles appropriées pour éviter les conflits d'intérêts qui peuvent survenir dans le cadre de la fourniture de services financiers ou pour exclure tout désavantage subi par le client en raison de ces conflits d'intérêts.

6.1. Conflits d'intérêts potentiels

La liste non exhaustive ci-dessous illustre les situations pouvant donner lieu à des conflits d'intérêts:

- collaborateurs qui acceptent de la part de clients des cadeaux et/ou des invitations à des manifestations;
- obtention d'informations qui ne sont pas rendues publiques (informations d'initiés);
- affaires des collaborateurs pour leur propre compte;
- rémunérations des collaborateurs en fonction des résultats;
- activités exercées par des collaborateurs de SLAM en dehors de l'organisation;
- achat de produits et de services (relations avec des fournisseurs dans le cadre des marchés

publics);

- relations avec les émetteurs d'instruments financiers proposés aux clients;
- relations avec les sociétés et les fondations du groupe Swiss Life.

6.2. Principes relatifs à la gestion des conflits d'intérêts

SLAM prend des mesures préventives adéquates en lien avec les conflits d'intérêts. Les principes suivants sont appliqués:

- les conflits d'intérêts doivent être identifiés suffisamment tôt et, dans la mesure du possible, évités grâce à des mesures appropriées;
- lorsque les conflits d'intérêts ne peuvent être évités, des mesures et procédures appropriées doivent être élaborées afin de gérer les conflits;
- lorsque les conflits d'intérêts ne peuvent être évités ou lorsqu'il n'est pas possible de s'assurer qu'ils ne sont pas préjudiciables aux investisseurs, ces derniers sont informés du conflit d'intérêts (divulgaration).

6.3. Mesures visant à éviter les conflits d'intérêts

Pour prévenir tout conflit d'intérêts, SLAM a édicté des directives internes et mis en place des mesures organisationnelles visant à identifier et à gérer des conflits d'intérêts réels ou potentiels, comme le montre le tableau ci-après (non exhaustif):

- *Cadeaux et invitations*: les règles relatives à l'acceptation, l'envoi et la communication de cadeaux et d'invitations;
- *Restricted list / watch list*: la tenue d'une liste d'initiés ou d'une liste d'observation afin d'assurer la surveillance des flux d'informations confidentielles et d'éviter toute utilisation abusive d'informations privilégiées;
- *Affaires pour propre compte*: surveillance des affaires effectuées par les collaborateurs pour leur propre compte;
- *Versements*: règles relatives à l'acceptation, à l'octroi et à la divulgation d'avantages;
- *Exécution optimale*: des mesures efficaces garantissant un résultat optimal pour les clients dans le cadre de la meilleure exécution possible;
- *Rémunération*: une politique de rémunération durable évitant toute incitation à des comportements illicites;
- *Activités exercées par des collaborateurs de SLAM en dehors de l'organisation*: processus d'approbation et de contrôle pour les mandats et activités annexes externes des collaborateurs;
- *Obstacles à l'information*: indépendance organisationnelle des services entre lesquels des conflits d'intérêts peuvent émerger (séparation personnelle et physique du commerce pour les clients et celle pour compte propre, unités de surveillance et unités opérationnelles);
- *Autorisations*: limitation du flux d'informations interne selon le principe du «need-to-know», notamment par la limitation des droits d'accès au système.
- *Marchés publics*: règles et procédures garantissant que tout conflit d'intérêts dans le domaine des marchés publics soit décelé et évité;
- *Principe de rotation*: application du principe de rotation pour l'attribution de biens immobiliers dans le cadre de différents véhicules de placement au sein du groupe Swiss Life;

- *Connaissances techniques*: formation continue des collaborateurs et garantie qu'ils disposent des connaissances techniques requises.

7. Possibilité d'engager une procédure de médiation devant l'organe de médiation

La satisfaction de nos clients est notre priorité. C'est pourquoi nous veillons toujours à répondre le plus rapidement possible aux demandes de nos clients et à rechercher, dans la mesure du possible, une solution satisfaisante pour les deux parties. S'il s'avère, malgré tous nos efforts, qu'il n'est pas possible d'éviter des litiges et dans le cas où SLAM rejetterait tout droit de la part du client, nous attirons votre attention sur la possibilité de vous adresser à l'organe de médiation suivant et d'engager une procédure de médiation:

OFS Ombud Finance Suisse
10 rue du Conseil-Général
CH-1205 Genève
Tél. +41 22 808 04 51
contact@ombudfinance.ch
<https://ombudfinance.ch/nos-services/>

Le 24 juin 2020, le Département fédéral des finances DFF a reconnu l'OFS Ombud Finance Suisse en tant qu'organe de médiation officiel au sens de la LSFIn.

* * *

Informations juridiques

Cette brochure d'information sur la LSFIn n'est mise à votre disposition qu'à des fins d'information et pour des raisons réglementaires. Elle a pour but de vous donner un aperçu de la façon dont SLAM applique les règles de comportement légales.

Malgré un contrôle minutieux, SLAM décline toute responsabilité quant à l'adéquation, l'exactitude, l'exhaustivité ou l'exactitude du contenu de cette brochure d'information sur la LSFIn.

Cette brochure d'information sur la LSFIn reflète la situation à compter du 1^{er} janvier 2022 et peut être à tout moment mise à jour unilatéralement par SLAM sans autre avis aux clients. La dernière version de la brochure d'information sur la LSFIn vous sera remise par votre conseillère ou votre conseiller à la clientèle, et vous la trouverez également sur notre site Internet <https://www.swisslife-am.com/lsbin>.

La présente brochure d'information sur la LSFIn ne constitue ni une offre ni une incitation de la part de SLAM à recourir à une prestation, à l'achat ou à la vente d'instruments financiers, à la fourniture de services financiers ou à la participation à une stratégie commerciale déterminée dans un ordre juridique quelconque.

Informations sur les activités de placement de Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG pour les clients de Swiss Life SA

Le présent texte s'applique par analogie aux personnes de sexe féminin et aux groupes de personnes.

Les données suivantes contiennent les informations pertinentes figurant dans notre brochure complète sur les activités de placement de Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG (ci-après «banque») en relation avec les produits de placement de Swiss Life SA. Vous trouverez la version actuelle de la brochure complète sur notre site Internet à l'adresse www.lienhardt.ch/information_anlagegeschaefte.

1. Informations relatives à la banque

1.1 Nom et adresse

Nom	Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG
Adresse	Rämistrasse 23
NPA / localité	8024 Zurich
Téléphone	044 268 61 61
E-mail	info@lienhardt.ch
Page Internet	www.lienhardt.ch

N° d'inscription au registre du commerce CHE-105.933.879

N° de TVA CHE-105.933.879

BIC	RBABCH22830
Swift	RBABCH22830XXX
LEI	529900P6SD81BMQ6A808

1.2 Domaine d'activité

Lienhardt & Partner Privatbank Zürich AG est une banque privée dont le siège est à Zurich et qui possède une succursale à Berne. Elle propose des prestations dans les domaines du paiement, de l'épargne, de la prévoyance, du financement et des placements. En outre, elle propose aux clients bancaires et à des tiers des prestations dans le domaine de la gérance et la commercialisation de biens immobiliers.

1.3 Statut de surveillance et autorité compétente

La banque détient une autorisation conformément à l'art. 3 de la loi fédérale sur les banques et les caisses d'épargne que l'autorité de surveillance compétente, à savoir l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA, Laupenstrasse 27, 3003 Berne, lui a accordée.

1.4 Liens économiques avec des tiers

La banque n'entretient aucun lien économique avec des tiers pouvant mener à un conflit d'intérêts.

2. Prestations de services de la banque en relation avec les produits de placement de Swiss Life

Concernant les produits de placement de Swiss Life, les services financiers de la banque portent exclusivement sur l'exécution et la transmission des ordres des clients en lien avec les fonds de placement définis par Swiss Life, sans aucune obligation de conseil ou d'avertissement par la banque (execution only).

Concernant les services financiers supplémentaires en lien avec les produits de placement, les fonds de placement négociables et les risques sous-jacents, il convient de se référer à la relation contractuelle entre le client et Swiss Life (annexes incluses).

3. Organe de médiation

Votre satisfaction nous tient à cœur. Si toutefois la banque refuse un droit auquel vous pouvez prétendre, vous pouvez entamer une procédure de conciliation via l'organe de médiation. Dans ce cas, veuillez contacter:

Nom	Ombudsman des banques suisses
Adresse	Bahnhofplatz 9, Case postale
NPA / localité	8021 Zurich
Téléphone	+41 43 266 14 14
Téléfax	+41 43 266 14 15
Page Internet	www.bankingombudsman.ch