



**BROCHURE**

**LOI SUR LES SERVICES FINANCIERS**

**(LSFin)**

**A L'INTENTION DE LA CLIENTELE**

# INTRODUCTION

La présente brochure a pour objectif de fournir des informations essentielles sur la loi fédérale sur les services financiers (LSFin) et son ordonnance d'application (OSFin) qui sont entrées en vigueur le 1er janvier 2020.

L'objectif principale de cette nouvelle législation vise à améliorer la protection des investisseurs en, d'une part, codifiant des règles que les prestataires de services financiers, tel que Prime Partners S.A., Genève, (PPSA) appliquent depuis longtemps en vertu de différentes lois et réglementations et, d'autre part, en introduisant quelques nouvelles règles qui n'existaient pas jusqu'à maintenant.

Subsidiairement, cette loi cherche à harmoniser l'ensemble des règles que les prestataires de services financiers devront dorénavant respecter dans leurs rapports avec leurs clients-investisseurs.

Dans cette brochure, PPSA s'emploie à décrire dans les grandes lignes ces nouvelles normes légales applicables à sa clientèle : elles portent pour l'essentiel sur les règles que le législateur a réunies sous le titre générique « règles de comportement » et l'obligation nouvelle de classer les clients.

De plus amples informations peuvent être obtenues auprès de votre conseiller à la clientèle qui se fera un plaisir de commenter cette brochure et de répondre à toutes vos questions.

La présente brochure est fournie **EXCLUSIVEMENT** à des fins d'information et d'exigence légale, et ne peut **EN AUCUN CAS** être considérée comme un document de marketing. Elle ne constitue ni une sollicitation, ni une offre de service financier, ni une recommandation d'achat ou de vente d'un quelconque instrument financier.

# Table des matières

<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>2</b>
<b>REGLES DE COMPORTEMENT</b> .....	<b>4</b>
1. Respect des obligations relevant du droit de la surveillance .....	4
2. Informations générales .....	4
3. Informations spécifiques sur les services financiers offerts par PPSA et les risques y afférents .....	5
4. Informations sur les coûts .....	7
5. Informations sur les relations économiques que PPSA entretient avec des tiers concernant les services financiers qu'elle propose et les conflits d'intérêts .....	8
6. Rémunérations .....	9
7. Informations sur l'offre de marché prise en considération .....	9
8. Moment et forme de la communication des informations .....	10
9. Caractère approprié et adéquation des services financiers .....	10
10. Documentation et comptes rendus .....	11
11. Transparence et diligence en matière d'ordres des clients .....	11
<b>CLASSIFICATION DES CLIENTS</b> .....	<b>12</b>
1. Obligation de classer les clients .....	12
2. Pourquoi une classification des clients ? .....	12
3. <i>Opting-in</i> et <i>Opting-out</i> .....	13
4. Forme que doit revêtir le choix de l' <i>Opting-in</i> ou l' <i>Opting-out</i> .....	14
<b>L'INVESTISSEUR QUALIFIÉ DE LA LOI SUR LES PLACEMENTS COLLECTIF DE CAPITAUX (LPCC)</b> .....	<b>14</b>
<b>MENTIONS LEGALES</b> .....	<b>14</b>

# REGLES DE COMPORTEMENT

## 1. Respect des obligations relevant du droit de la surveillance

En tant que prestataire de services financiers, PPSA doit respecter en tout temps les obligations énumérées ci-après relevant du droit de la surveillance, lorsqu'il fournit des services financiers.

## 2. Informations générales (articles 8, al. 1 LSFIn ainsi que 6 OSFin)

PPSA se doit de communiquer à ses clients les informations générales suivantes :

### 2.1. Informations sur PPSA, ses coordonnées, son champ d'activité et le régime de surveillance auquel elle est soumise

PPSA est une société anonyme de droit suisse enregistrée au Registre du commerce de la République et Canton de Genève (Suisse).

Depuis sa création en 1998, PPSA offre à une clientèle suisse et étrangère des prestations de gestion de fortune discrétionnaire et de conseil en placement ainsi que les services associés (notamment analyse de portefeuille, études financières et offre d'instruments financiers).

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2020, elle est soumise à la loi Fédérale sur les Etablissements financiers (LEFin) dont le délai de mise en application échoit le 31 décembre 2022. A ce titre, PPSA va déposer auprès de la FINMA (autorité indépendante de surveillance des marchés financiers suisses) (Laupenstrasse 27, CH - 3003 Berne, Tel.: + 41 31 327 91 00) une requête en vue de l'obtention d'une licence de « Gestionnaire de fortune » au sens des articles 17 et ss de la LEFin.

L'organisme de Surveillance (OS), auquel PPSA doit être assujetti en vertu de l'article 43-a de la loi fédérale sur la surveillance des marchés (LFINMA), sera choisi simultanément.

PPSA a son siège social à rue des Alpes 15, case postale 1987, 1211 Genève 1.

Ses coordonnées sont les suivantes :

Tel : +41 22 787 06 80

Fax : + 41 22 787 06 90

Site internet : [www.prime-partners.com](http://www.prime-partners.com)

Le capital-actions de PPSA est entièrement détenu par ses cadres actuels ou anciens, dont notamment ses membres fondateurs. Ils sont tous de nationalité suisse et domiciliés en Suisse.

Ils disposent tous d'une formation et d'une expérience qui répondent très largement aux exigences de la LEFin et de la LSFIn, et plus particulièrement à l'article 6 LSFIn (« connaissances requises »). Ils sont multilingues, les langues les plus communément parlées étant le français, l'anglais, l'espagnol, le portugais, l'allemand et le chinois.

PPSA est notamment actionnaire à 100% de PPSA (Europe) Investment Consulting SCI dont le siège est à Lisbonne (Portugal) et qui est au bénéfice d'une licence de conseil en investissements.

Pour plus d'informations, voir le site internet de PPSA : [www.prime-partners.com](http://www.prime-partners.com)

## 2.2. Communication au client de la possibilité, en cas de conflit avec PPSA d'engager une procédure de médiation auprès d'un organe de médiation agréé par le département fédéral des finances

Les articles 74 et ss LFin et 99 et ss OSFin prévoient que les prestataires de services financiers tel que PPSA doivent être affiliés à un organe de médiation. Les litiges entre un prestataire de services financiers et un client peuvent donc être réglés par voie de médiation, qui n'exclue toutefois pas la voie de la procédure judiciaire. La procédure de médiation est rapide, impartiale et peu onéreuse pour le client.

### **PPSA est affiliée à l'organe de médiation suivant :**

Nom : SCAI Swiss Chamber's Association Institution

Adresse : c/o Geneva Chamber of Commerce, Industry and Services

Coordonnées complètes :

4, Boulevard du Théâtre, P.O. Box 5039, CH – 1211 Geneva 11 (Suisse).

Tel. : +41 22 819 91 57

[www.swissarbitration.org](http://www.swissarbitration.org)

## 2.3. Informations qui doivent être communiquées au client sur les risques généraux liés aux instruments financiers

L'investissement dans les instruments financiers (tels les actions, les obligations, les placements collectifs de capitaux et les produits structurés) offre des opportunités, mais comportent également des risques. Il est indispensable que les clients comprennent les risques généraux liés à l'instrument financier dans lequel ils investissent.

L'offre d'instruments et de services financiers de PPSA est fonction de la réglementation applicable dans le pays de résidence de chaque client et peut de ce fait ne pas nécessairement être accessible (en partie ou en totalité) à l'ensemble de ceux-ci.

La brochure « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » émise par l'Association suisse des banquiers (ASB) est le document de référence en la matière et contient les informations générales sur les services financiers courants ainsi que sur les caractéristiques et les risques généraux des instruments financiers.

Cette brochure est disponible sur le site de l'ASB :

<https://www.swissbanking.ch/fr/telechargements>

Elle peut aussi être obtenue auprès de votre conseiller à la clientèle.

**Vous êtes vivement invité à prendre connaissance de ce document.**

## **3. Information spécifiques sur les services financiers offerts par PPSA et les risques y afférents (articles 8, al.2, let a LFin et 7 OSFin)**

PPSA offre principalement les services financiers suivants :

- **La gestion de fortune discrétionnaire** qui consiste à ce que le client, sur la base d'un mandat de gestion écrit, délègue à PPSA le soin de prendre des décisions d'investissements liés à ses actifs, qui sont déposés auprès d'une banque, après avoir au préalable évalué avec le gestionnaire sa formation et son expérience, sa situation financière, ses objectifs de placements et son appétence aux risques. Demeure réservé la possibilité pour le client de donner des instructions spécifiques.

Il incombe au gestionnaire de faire une présentation au client des risques auxquels la stratégie de placement proposée expose les avoirs de ce dernier.

Les différentes stratégies et risques inhérents peuvent se résumer comme suit :

<b>Objectifs de placement</b>	<b>Niveau de volatilité Historique moyenne observée</b>	<b>Stratégie d'investissement correspondante</b>
Préserver le capital et accepter un rendement faible	Volatilité limitée	Défensive (rendement)
Rechercher un équilibre entre la croissance du capital et un rendement moyen	Volatilité moyenne	Équilibrée
Privilégier l'augmentation du capital	Volatilité élevée	Dynamique (croissance)

- **Le conseil en placement lié à un portefeuille** qui consiste à ce que le client, sur la base d'un mandat écrit, sollicite auprès de PPSA des conseils en investissement liés à l'ensemble de son portefeuille en vue de procéder ultérieurement et de sa propre initiative à l'investissement qu'il aura choisi : dans ce cas, la responsabilité de la qualité du conseil fourni incombe à PPSA et celle de la décision d'investissement exclusivement au client.

Pendant toute la durée du mandat, PPSA vérifie l'adéquation entre la stratégie retenue par le client et le niveau de risque du portefeuille du client (voir tableau ci-dessus).

En conséquence, pour chaque conseil en placement donné, PPSA s'emploie à fournir au client des indications sur les risques liés aux instruments financiers destinés à être acquis ou aliénés compte tenu de la stratégie choisie, sur leurs caractéristiques, leurs rendements attendus, leurs coûts et leur évolution dans le temps. Elle documente ses conseils en remettant au client notamment les fiches d'information de base (FIB) ou les prospectus ou leurs résumés.

Dans le cadre du mandat de gestion discrétionnaire, PPSA ne remet pas ces documents au client.

Votre conseiller à la clientèle se tient à disposition pour expliquer la portée de ces deux documents.

- **Création de produits structurés maison**

Subsidièrement, PPSA peut créer en collaboration avec des institutions financières des produits structurés pour répondre à des besoins d'investissements spécifiques.

**PPSA ne pratique pas :**

- Le conseil en placement pour des transactions isolées qui ne tient pas compte de l'ensemble du portefeuille du client ;
- le mandat d'exécution only ;
- n'a aucune activité propre en matière de placements collectifs de capitaux.

#### 4. Informations sur les coûts (article 8, al. 2, let. a, LSFIn et 8 OSFin)

a. Au moment où PPSA négocie une entrée en relations d'affaires avec le client Trois éléments de coût sont à considérer :

- **Les honoraires de gestion ou de conseil de PPSA**

En rémunération du mandat de gestion de fortune discrétionnaire ou du mandat de conseil en placement lié à un portefeuille, PPSA percevra trimestriellement des honoraires qui auront été arrêtées avec le client.

Ces honoraires sont débités directement sur le compte bancaire du client dans le cadre des conditions conclues entre ce dernier et sa banque dépositaire.

- **Les frais administratifs, les commissions de transactions ou d'intermédiation, ainsi que les droits de garde de la banque dépositaire**

Avec l'appui de PPSA, le client négociera avec sa banque dépositaire ces frais et droits de garde conformément aux Conditions Tarifaires de cette dernière.

Beaucoup de banques offrent un système de « flat fee » avec ou sans « ticket fee » qui rend plus simple pour l'investisseur la compréhension des coûts.

- **Les droits de timbre, la TVA et autres taxes**

Ils sont à la charge du client et débités directement sur son compte bancaire. PPSA communiquera au client le taux.

Lorsque PPSA est appelé dans le cadre du mandat de conseil en placement lié à un portefeuille à communiquer des FIB et des prospectus, elle indique au client concerné le coût des produits financiers recommandés qui figure dans l'un de ces deux documents.

b. Après l'entrée en relation d'affaires

Ce n'est qu'au fur et à mesure que la relation d'affaires avec PPSA se développe que le client a une perception précise des coûts résultant du mandat de gestion ou de conseil qu'il a conféré à cette dernière, notamment en recevant :

- Les avis d'opérer de sa banque dépositaire ;
- Les avis de prélèvement des honoraires perçus par PPSA ;
- Les comptes rendus qu'à sa demande, PPSA lui adressera en vertu des articles 16 LSFIn et 19 OSFin.

## **5. Informations sur les relations économiques que PPSA entretient avec des tiers concernant les services financiers qu'elle propose (articles 8, al.2, let. b, LSFIn et 9 OSFin) et les conflits d'intérêts (articles 25 à 27 LSFIn)**

### 5.1. Informations à fournir par PPSA

PPSA informe son client sur ses liens économiques avec des tiers, dans la mesure où ces liens peuvent donner lieu à un conflit d'intérêts en relation avec le service financier fourni.

### 5.2. Description du conflit d'intérêt

Il y a conflit d'intérêts lorsque que les intérêts de PPSA entrent en conflit avec ceux du client. Si rien n'est fait pour gérer ce conflit, le client peut être désavantagé financièrement.

### 5.3. Types de conflits d'intérêts

Quelques exemples non exhaustifs :

- relations de PPSA (par exemple accords de service, de collaboration ou de partage de revenus) avec des émetteurs d'instruments financiers qui sont proposés ou recommandés à la clientèle ;
- perception d'une rémunération de la part de tiers (pour davantage d'informations sur la question, voir ci-après chiffre 6 « Rémunérations ») ;
- intérêts propres de PPSA dans le cadre de la vente et du négoce d'instruments financiers émis par une entité qui lui est affiliée ;
- dans le cadre d'opérations effectuées pour son propre compte, utilisation abusive par le collaborateur de PPSA d'informations dont ils ne dispose qu'en raison de sa fonction.

### 5.4. Identifier les conflits d'intérêts

Dans un premier temps, PPSA s'efforce d'identifier régulièrement et correctement les conflits d'intérêts afin de les gérer au mieux.

### 5.5. Eviter, gérer et atténuer les conflits d'intérêts

Pour éviter, gérer et atténuer les conflits d'intérêts, PPSA a instauré des normes minimales que les collaborateurs sont tenus de respecter en tout temps (par exemple procédures organisationnelles visant à protéger les clients, règles applicables aux transactions pour compte propre des collaborateurs, recensement de tous les accords que PPSA a conclus avec des tiers, processus d'approbation et de revue des mandats externes et information transparente aux clients).

### 5.6. Contrôle en matière de conflits d'intérêts

En s'appuyant sur les fonctions Contrôle interne, Risk et Compliance, PPSA effectue divers contrôles au sein de ses unités opérationnelles pour s'assurer que sa politique et les mesures relatives aux conflits d'intérêts sont adéquates et respectées.



## 5.7. Information sur les conflits d'intérêts potentiels et consentement au traitement

Si les mesures mises en œuvre ne permettent pas d'éviter un désavantage pour le client ou si l'effort à consentir pour qu'il en soit ainsi est disproportionné, PPSA informera ce dernier, de manière appropriée, sur les circonstances à l'origine du conflit d'intérêts, sur les risques qui en résultent et sur les mesures qu'elle a prise pour tenter de réduire ce risque.

## **6. Rémunérations**

### 6.1. Rémunérations versées par les banques dépositaires aux gestionnaires de fortune indépendants

Depuis plusieurs années, PPSA a mis en place une réglementation interne qui est similaire à l'article 26, al.1, LSFIn. Il en est résulté qu'elle ne perçoit plus aujourd'hui pour elle-même de rémunérations versées par les banques dépositaires.

### 6.2. Rémunérations versées par des tiers fournisseurs de placements collectifs de capitaux et de produits structurés

Au travers de dispositions contenues dans le mandat de gestion discrétionnaire et dans le mandat de conseil en placement lié à un portefeuille, PPSA a réglementé depuis plusieurs années la gestion de ces rémunérations de manière à ce qu'elles ne conduisent pas à un conflit d'intérêts avec le client.

Toutefois, PPSA a revisité ses contrats de mandats de manière à ce qu'ils reflètent mieux la règle posée à l'article 26, al.1, LSFIn.

## **7. Informations sur l'offre de marché prise en considération (articles 8, al. 2, let. c, LSFIn et 10 OSFin)**

Le prestataire de services financiers indique au client si l'offre de marché prise en considération lors de la sélection des instruments financiers se compose uniquement de ses propres instruments financiers ou comprend également des instruments financiers de tiers. Par propre instrument financier, on entend celui émis par le prestataire de services financiers lui-même mais également celui émis ou proposé par une entreprise ayant des liens étroits au sens de l'article 10, al.3, OSFin avec ledit prestataire de services financiers.

PPSA ne se trouve pas dans ce cas de figure. En effet, elle travaille la plupart du temps en architecture ouverte en ne proposant que des instruments financiers de tiers : demeure réservé certains produits structurés spécifiques qu'elle crée en collaboration avec des institutions financières spécialisées.

Bien qu'elle examine un large éventail d'options lorsqu'elle recommande des instruments financiers, PPSA n'analyse pas l'ensemble du marché. Elle peut ainsi ne prendre en considération qu'une sélection d'instruments financiers de tiers plutôt que l'ensemble de leur gamme.

## 8. Moment et forme de la communication des informations (articles 9 LSFIn ainsi que 13 à 15 OSFin)

PPSA communique à ses clients les informations visées sous chiffres 1 à 7 ci-dessus, ce avant la conclusion d'un contrat de mandat de gestion discrétionnaire ou d'un mandat de conseil en placement ainsi qu'avant la fourniture d'un service financier.

Les informations sont mises à la disposition du client sous une forme standardisée sur papier et/ou électroniquement.

## 9. Caractère approprié et adéquation des services financiers (articles 10 à 14 LSFIn ainsi que 16 et 17 OSFin)

### 9.1. La règle

Le prestataire de services financiers, qui fournit des services de conseil en placement ou de gestion de fortune discrétionnaire, vérifie le caractère approprié et l'adéquation de ses services. Cette vérification doit se faire au moment de l'entrée en relation d'affaires et pendant toute la durée de celle-ci.

Ainsi, PPSA, qui fournit des services de gestion de fortune et de conseil en placement lié à un portefeuille, doit se renseigner :

#### 9.1.1 sur les « connaissances » et « l'expérience » du client (**CARACTERE APPROPRIE** d'un service financier)

Pour établir le niveau de « connaissance » du client, PPSA peut prendre en compte le niveau de formation de celui-ci et les connaissances générales dont il dispose sur les marchés et produits financiers. Quant à l'« expérience », elle doit s'établir rétrospectivement en vérifiant si le client a acquis une certaine expérience dans le passé en effectuant des opérations avec le même types d'instruments financiers.

#### 9.1.2 **et** sur la « situation financière » et les « objectifs de placement » du client (**CARACTERE ADEQUAT** d'un service financier)

Par renseignements sur la « situation financière », on entend :

- l'origine et le montant des revenus réguliers du client ;
- son patrimoine tant immobilier que mobilier ou professionnel ; - ses engagements financiers actuels et futurs ; - sa capacité financière à prendre des risques.

Les renseignements sur les « objectifs de placements » couvrent :

- l'horizon temporel ;
- le but du placement ;
- la tolérance subjective du client au risque ;
- les éventuelles restrictions de placement.

9.2. [PPSA a conçu un PROFIL D'INVESTISSEMENT DU CLIENT \(PIC\) dans lequel seront collectées toutes les informations mentionnées ci-dessus pour autant qu'elles soient jugées suffisamment complètes](#)

En se basant sur ce PIC, PPSA déterminera, de concert avec le client, la sélection de la stratégie d'investissement pour un mandat de gestion de fortune discrétionnaire ou un mandat de conseil en placement lié à un portefeuille.

9.3. [De par la loi, PPSA est en droit de se fier aux informations, qui lui ont été communiquées par le client et qui sont collectées dans le PIC, à moins que des indices laissent à penser que celles-ci ne sont pas conformes à la réalité. Dans ce cas, elle avisera.](#)

Il est vivement recommandé au client d'informer immédiatement PPSA de tout changement de situation ayant pour effet que les informations contenues dans le PIC ne sont plus correctes.

9.4. [Il est expliqué ci-après dans le chapitre consacré à « la classification des clients » que cette exigence de la vérification du caractère approprié et de l'adéquation des services et instruments financiers ne s'applique pas aux « clients institutionnels » et qu'en partie aux « clients professionnels ».](#)

## **10. Documentation et comptes rendus (articles 15, 16, 72 et 73 LSFIn ainsi que 18 et 19 OSFin)**

PPSA se doit de documenter les services financiers convenus et les informations recueillies concernant le client.

En cas de conseil en placement lié à un portefeuille, PPSA documente également les besoins du client et les motifs de chaque recommandation personnalisée et y joint notamment les FIB ou les prospectus ou les résumés de ceux-ci présentés au client.

A la demande du client, PPSA lui adresse la documentation mentionnée ci-dessus. Toujours à la demande du client, PPSA lui rend compte de l'exécution de son mandat dans les formes prévues par la loi.

## **11. Transparence et diligence en matière d'ordres des clients (articles 17 et 18 LSFIn ainsi que 20 et 21 OSFin)**

### **11.1. [Traitement des ordres des clients](#)**

Lors du traitement des ordres du client, PPSA applique les principes de la bonne foi et de l'égalité de traitement.

### **11.2. [Exécution optimale des ordres de clients](#)**

Lors de l'exécution des ordres du client, PPSA assure le meilleur résultat possible en termes de prix, de coûts, de rapidité et de qualité.

# CLASSIFICATION DES CLIENTS

## 1. Obligation de classer les clients

De par la loi, PPSA doit classer les personnes auxquelles elle fournit des services financiers dans l'une de trois catégories suivantes :

### 1.1. [Les clients institutionnels](#)

Sont des « clients institutionnels » :

- les intermédiaires financiers soumis à la loi sur les banques (LB), à la loi sur les établissements financiers (LEFin) et à la loi sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) ;
- les entreprises d'assurances visées par la loi sur la surveillance des assurances (LSA);
- les clients étrangers soumis à une surveillance prudentielle à l'instar des entreprises citées ci-dessus ;
- les banques centrales.

### 1.2. [Les clients professionnels](#)

Sont considérés comme « clients professionnels » :

- tous les clients institutionnels ;
- les établissements de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle ;
- les institutions de prévoyance ;
- les entreprises disposant d'une trésorerie professionnelle ;
- les grandes entreprises pour autant qu'elles répondent à certains critères ;
- les structures d'investissement privées disposant d'une trésorerie professionnelle instituées pour des clients privés fortunés.

### 1.3. [Les clients privés](#)

Tous clients qui n'entrent ni dans la catégorie des « clients institutionnels » ni dans celle des « clients professionnels ».

PPSA considère ses clients comme des « clients privés » sauf si « per se » ils entrent dans l'une des deux autres catégories ou s'ils ont été reconnus comme « clients privés fortunés » et qu'ils ont demandé expressément à être considérés comme des « clients professionnels » (opting-out, voir ci-après)

## 2. Pourquoi une classification des clients ?

Classifier les clients en trois catégories permet de déterminer ensuite leur degré de protection.

### 2.1. [Les clients institutionnels](#)

Les clients institutionnels possèdent des connaissances et une expérience comparable à celle des prestataires de services financiers. Leur surface financière est souvent conséquente.

C'est la raison pour laquelle le législateur a prévu que l'ensemble des « Règles de comportements », qui ont été décrites ci-dessus, ne s'appliquaient pas aux services financiers offerts à un « client institutionnel ».

## 2.2. Les clients privés

Le législateur a prévu d'accorder aux « clients privés » la plus grande protection possible en exigeant des prestataires de services financiers, tel que PPSA, qu'ils respectent l'entièreté des « Règles de comportement » qui ont été expliquées cidessus lorsque qu'ils offrent des services financiers à cette catégorie de clients.

## 2.3. Les clients professionnels

Étant donné leurs connaissances, leur expérience et leur capacité à supporter les pertes, les clients professionnels sont considérés comme des clients sophistiqués et bénéficient d'un niveau de protection moins élevé que les clients privés.

Ainsi, ils peuvent accéder à un univers de placement plus large, incluant des produits financiers qui leurs sont strictement réservés.

Ils peuvent aussi renoncer à ce que leur soient applicables les « Règles de comportement » contenues dans les articles 8,9 (information) ainsi que 15 (documentation) et 16 (compte rendu) LSFIn qui ont été commentés ci-dessus.

De même, dans le cas de l'obligation de vérification du caractère approprié et de l'adéquation des services financiers offerts, PPSA, de par la loi, peut partir du principe que les « clients professionnels » disposent des connaissances et de l'expérience requise et qu'ils peuvent assumer les risques de placement liés aux services financiers qui leur sont destinés.

## 3. **Opting-in et Opting-out**

Les trois catégories de clients décrites ci-dessus ne sont pas totalement étanches.

Ainsi, en exerçant l' « opting-in », certains clients peuvent rechercher une protection plus forte de loi. C'est de cas du « client professionnel » qui demandera à être classé en « client privé » ou du « client institutionnel » qui demandera à ce qu'on le considère uniquement comme « client professionnel ».

A l'inverse, en exerçant l' « opting-out », certains clients cherchent à bénéficier d'une protection plus souple de la loi. Ce sera le cas du « client professionnel per se » qui demandera à être placé dans la catégorie des « clients institutionnels ».

Un « client privé » peut aussi demander à être classifié (opting-out) en « client professionnel » pour autant qu'au préalable, il ait apporté la preuve qu'il est un « client privé fortuné ».

Pour être éligible à ce statut, il doit répondre à l'une des deux exigences légales suivantes :

- soit le client dispose des connaissances nécessaires pour comprendre les risques de placements du fait de sa formation personnelle et de son expérience professionnelle

ou d'une expérience professionnelle comparable, **ainsi que** d'une fortune éligible d'au moins CHF 500'000;

- soit il dispose d'une fortune éligible d'au moins CHF 2 millions.

Les investissements directs dans l'immobilier, ainsi que les avoirs de la prévoyance professionnelle et les prestations d'assurance sociale n'entrent pas dans le calcul de la fortune éligible.

#### **4. Forme que doit revêtir le choix de l'Opting-in ou l'Opting-out**

Il doit revêtir la forme écrite. Tout changement ultérieur doit être exprimé sous la même forme.

PPSA tient à disposition de ses clients un jeu de déclarations standards d'opting-in et d'opting-out.

De plus, votre Conseiller à la clientèle se tient à disposition pour expliquer la teneur de ces déclarations et répondre à vos questions relatives à la classification de la clientèle.

## **L'INVESTISSEUR QUALIFIÉ DE LA LOI SUR LES PLACEMENTS COLLECTIF DE CAPITAUX (LPCC)**

À teneur de cette loi, les « clients institutionnels » et les « clients professionnels » sont considérés d'entrée de cause comme des « investisseurs qualifiés ».

Un « client privé », à qui un intermédiaire financier fournit dans le cadre d'un mandat de gestion de fortune discrétionnaire ou d'un mandat de conseil en placement des services financiers, est considéré comme « investisseur qualifié » pour autant qu'il n'ait pas déclaré en la forme écrite qu'il renonçait à ce statut. PPSA doit éclairer le « client privé » qui a opté pour le statut d' « Investisseur qualifié » sur les risques qui en découlent.

Le statut d' « investisseur qualifié » ne concerne que la LPCC et ne doit pas être confondu avec la classification de la clientèle de la LSFIn.

## **MENTIONS LEGALES**

La présente brochure a été conçue exclusivement pour la clientèle de PPSA, Suisse.

Elle a fait l'objet d'une vérification légale approfondie. Néanmoins, PPSA ne saurait admettre une quelconque responsabilité quant à l'exhaustivité et l'exactitude du contenu de cette brochure dans la mesure où, s'agissant d'une nouvelle législation, certaines informations ou interprétations peuvent avoir changé depuis sa publication.