

Informations relatives à la loi sur les services financiers (LSFin)

La loi fédérale sur les services financiers (LSFin), entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2020, a pour objectif de garantir une amélioration de la protection des clients d'une part, et de fixer des conditions comparables pour la fourniture des services financiers offerts par les différents prestataires (banques, gérants de fortune, etc.) d'autre part.

Elle est axée sur des règles de conduite que les prestataires financiers sont tenus d'observer vis-à-vis de leurs clients lorsqu'ils fournissent des services financiers dans le domaine des opérations de placement (ci-après «services financiers»). Ces règles viennent compléter les dispositions de droit civil qui sont déterminantes pour les rapports contractuels entre les clients et la Banque Cler SA (ci-après «Banque Cler»).

En principe, les règles de conduite de la LSFin sont assorties d'un délai transitoire de deux ans. Elles seront observées par la Banque Cler au plus tard le 1^{er} janvier 2022.

Ce document relatif à la LSFin publié par la Banque Cler a pour objet d'informer la clientèle sur l'influence de cette loi sur les relations clients.

1. Informations générales sur la Banque Cler

a) Présentation

La Banque Cler est une banque universelle suisse sise à Bâle qui axe son offre sur les besoins de la clientèle privée, des personnes exerçant une activité lucrative indépendante, des PME et des coopératives de construction et d'habitation. «Cler» provient du romanche et signifie clair, limpide, évident. Le nom reflète son programme: la Banque Cler rend les opérations bancaires simples et compréhensibles, et conseille le client sur un pied d'égalité. Avec quelque 500 collaborateurs répartis sur 31 succursales, elle est présente dans toutes les régions linguistiques de Suisse. Par ailleurs précurseur numérique parmi les banques suisses, la Banque Cler a lancé avec «Zak» la première banque sur smartphone sur le marché. La Banque Cler est une filiale détenue à 100% par la Basler Kantonalbank.

b) Contact, forme juridique et régime de surveillance

Le siège de la Banque Cler se trouve à l'adresse suivante: Aeschenplatz 3, 4052 Bâle, Suisse.

La Banque Cler est une société anonyme soumise à la surveillance de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) avec l'adresse postale suivante:

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

Vous trouverez des informations complémentaires sur l'organisation et la structure de la Banque Cler sur notre site, à l'adresse (www.cler.ch/fr/banque-cler/qui-sommes-nous).

2. Services financiers de la Banque Cler

a) Généralités

La Banque Cler propose à ses clients une large gamme de services financiers. Elle les aide à atteindre leurs objectifs. Elle développe à cet effet des concepts personnalisés et propose des prestations globales de gestion de fortune et de conseil en placement à toute sa clientèle (clients privés, commerciaux et de Private Banking, gérants de fortune indépendants, etc.).

b) Gestion de fortune

À partir d'un certain volume de placement la Banque Cler propose des mandats de gestion de fortune. On entend par «gestion de fortune» la gestion des instruments financiers des clients. Celle-ci repose sur des critères de départ: la situation personnelle et financière, les connaissances et l'expérience ainsi que les besoins et les objectifs de placement des clients (vérification de l'adéquation). La Banque Cler définit avec les clients la stratégie de placement adéquate. Dans leur intérêt, elle prend ensuite des décisions de placement conformes à la stratégie définie.

c) Conseil en placement

La Banque Cler propose à ses clients diverses prestations de conseil en placement basées sur des critères de départ, qui sont, comme dans le cas des mandats de gestion de fortune: la situation personnelle et financière, les connaissances et l'expérience ainsi que les besoins et les objectifs de placement des clients (vérification de l'adéquation). La Banque Cler définit à chaque fois avec le client la stratégie de placement adéquate. Sur la base de cette stratégie, elle émet de sa propre initiative ou à la demande du client des recommandations portant sur une large palette d'instruments financiers et fournit, en fonction du niveau de service choisi, diverses prestations visant à surveiller le portefeuille du client, en particulier en lien avec sa stratégie de placement. Contrairement à la gestion de fortune, le conseil en placement laisse le client prendre les décisions en la matière (concernant notamment l'acquisition ou l'aliénation d'instruments financiers).

d) Acceptation et exécution d'ordres de clients (prestations de simple exécution)

Dans ce cadre, la Banque Cler exécute uniquement les ordres d'achat ou de vente d'instruments financiers donnés par le client sans qu'il y ait eu au préalable de prestation de conseil. Il n'y a pas non plus de vérification du caractère approprié ou de l'adéquation. Cela s'applique aussi bien aux ordres du client donnés personnellement ou par voie électronique (par ex. E-Banking) concernant un dépôt avec conseil mais ne se basant pas sur un conseil préalable prodigué par la banque qu'aux ordres donnés par le client à celle-ci dans le cadre d'offres de prestations de simple exécution spécifiques. La Banque Cler signale à cet égard qu'elle peut se contenter d'attirer l'attention de manière ponctuelle (en mettant à disposition le présent document) sur l'absence de vérification de l'adéquation ou du caractère approprié susmentionnée.

3. Informations supplémentaires relatives aux instruments financiers

La sélection d'instruments financiers dans le cadre de la gestion de fortune ou du conseil en placement se base sur un univers de placement prédéfini. Afin de choisir l'instrument financier le mieux adapté au client, la Banque Cler prend en compte aussi bien ses propres produits que ceux d'autres prestataires financiers triés sur le volet. Le client a le choix entre plusieurs stratégies de placement. Toutes ces stratégies sont très diversifiées et se distinguent les unes des autres par leurs risques et le rendement attendu. L'univers de produits de la Banque Cler comprend essentiellement les instruments financiers suivants, qui sont présentés succinctement ci-après:

a) Valeurs mobilières

On entend par «valeurs mobilières» les papiers-valeurs, les droits-valeurs, les dérivés et les titres intermédiés standardisés susceptibles d'être diffusés en grand nombre sur le marché. Cela inclut notamment les actions, obligations et parts de fonds.

b) Dérivés

On entend par «dérivés» des contrats financiers dont le prix est dérivé notamment de valeurs patrimoniales (sous-jacents) telles que les actions, les obligations, les matières premières, les métaux précieux ou les valeurs de référence comme les devises, les taux d'intérêt et les indices.

c) Produits structurés

Les produits structurés sont émis par une entité privée ou publique. Leur valeur de remboursement dépend de l'évolution d'un ou de plusieurs sous-jacents. Ils peuvent présenter une valeur fixe ou illimitée et être constitués d'un ou de plusieurs éléments. Parmi les produits structurés les plus courants figurent les produits de protection du capital, d'optimisation des rendements, de participation et ceux à effet de levier.

Vous trouverez des informations complémentaires sur les instruments financiers et les risques qui y sont liés dans la

brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» publiée par l'Association suisse des banquiers (ASB) (voir aussi le point 9).

4. Classification des clients

La LSFIn prévoit une obligation de classification des clients dans le cadre de la fourniture de services financiers. La Banque Cler classe donc ses clients en 3 segments: «clients privés», «clients professionnels» et «clients institutionnels». Dans certaines circonstances, la Banque Cler est tenue de demander des informations à ses clients pour pouvoir procéder à la classification requise dans l'un des segments légalement prévus.

Ces segments présentent essentiellement les différences suivantes:

a) Clients privés

Sont considérés comme des clients privés tous les clients qui ne sont pas professionnels ou institutionnels. Contrairement à ces deux segments, les clients privés bénéficient d'un niveau de protection plus élevé, notamment par le biais d'obligations en matière d'information et de comportement que les prestataires de services financiers sont tenus de respecter dans le cadre de la vérification du caractère approprié et de l'adéquation.

b) Clients professionnels

Sont considérés comme des clients professionnels, en plus des intermédiaires financiers soumis à une surveillance (par ex. banques ou gérants de fortune soumis à une surveillance), les sociétés d'assurance et les banques centrales, les institutions de prévoyance (notamment les caisses de pension), les établissements de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle et les grandes entreprises qui dépassent deux des valeurs seuils suivantes: bilan de 20 millions de CHF, chiffre d'affaires de 40 millions de CHF ou capital propre de 2 millions de CHF) ainsi que les structures de placement privées dédiées aux clients particuliers fortunés. Les clients professionnels bénéficient d'un niveau de protection plus faible que les clients privés, mais plus élevé que les clients institutionnels.

c) Clientèle institutionnelle

Certains clients professionnels sont considérés comme des clients institutionnels et classifiés séparément. Il s'agit des intermédiaires financiers soumis à une surveillance (par ex. les banques ou gérants de fortune soumis à une surveillance), mais aussi les sociétés d'assurance, les banques centrales et certains établissements de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle. Les clients classés dans ce segment sont ceux auxquels s'appliquent les dispositions de protection les moins contraignantes, car ils n'en ont généralement pas (ou peu) besoin du fait de leur structure, de leur expérience et de leurs moyens financiers.

d) Changement de segment de clientèle

Les clients privés fortunés peuvent déclarer par écrit à la banque qu'ils souhaitent être considérés comme des clients professionnels (opting-out), s'ils disposent soit (i) d'une fortune d'au moins 500 000 CHF et des connaissances nécessaires pour comprendre les risques liés aux placements du fait de leur formation personnelle et de leur expérience professionnelle, ou d'une expérience comparable dans le secteur financier, soit (ii) d'une fortune d'au moins 2 millions de CHF.

Sont considérés comme des placements financiers au sens précité les avoirs bancaires, les papiers-valeurs et les droits-valeurs, y compris les valeurs mobilières, les placements collectifs et les produits structurés, les dérivés, les métaux précieux, les assurances vie avec valeur de rachat et les placements fiduciaires. En sont notamment exclus les placements directs dans l'immobilier, les prétentions en matière d'assurances sociales ainsi que les avoirs de la prévoyance professionnelle.

Les clients professionnels (non institutionnels) peuvent demander à être considérés comme des clients privés dans le cadre de leurs relations d'affaires avec la Banque Cler (opting-in).

Les clients institutionnels peuvent eux demander à être considérés uniquement comme des clients professionnels.

Votre conseiller se fera un plaisir de vous informer sur les conséquences et modalités exactes d'un changement de catégorie de client.

e) Interaction de la classification des clients selon la LSFIn et la LPCC

La loi sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) a également été révisée dans le sillage de la LSFIn. Elle ne contient désormais plus que des dispositions spécifiques aux produits dans le cadre de placements collectifs. Les règles de conduite à respecter vis-à-vis du client figurent dorénavant dans la LSFIn. Sont également concernées les règles de classification des clients en investisseurs non qualifiés ou qualifiés selon la LPCC, qui se réfèrent à cet effet aux définitions de la LSFIn.

Si un client a établi sur le long terme une relation de conseil en placement ou de gestion de fortune avec la Banque Cler par écrit, il est considéré comme un investisseur qualifié au sens de la LPCC. Cette classification engendre des opportunités, mais aussi des risques supplémentaires. La classification en tant qu'investisseur qualifié permet d'acquérir des instruments financiers présentant des risques plus élevés, notamment des placements collectifs étrangers ou des produits structurés. Si un client souhaite renoncer au statut d'investisseur qualifié, il doit le déclarer par écrit. La classification comme investisseur non qualifié entraîne toutefois l'aliénation des placements réservés exclusivement aux investisseurs qualifiés. En outre, la Banque Cler se réserve

dans ce cas le droit de résilier la relation de conseil en placement ou de gestion de fortune.

5. Vérification du caractère approprié et de l'adéquation

Dans le cadre de la gestion de fortune et du conseil en placement, les prestataires de services financiers selon la LSFIn sont tenus de procéder à une vérification de l'adéquation et du caractère approprié ou, dans certains cas, uniquement à une vérification du caractère approprié. Cet examen se base en particulier sur les informations fournies par le client à la Banque Cler. L'étendue et le type d'informations requises ainsi que l'ampleur de la vérification à effectuer sont fonction du segment dont fait partie le client (cf. point 4); ainsi, pour les clients institutionnels, aucune vérification du caractère approprié ou de l'adéquation des services financiers n'est requise, tandis que pour les clients professionnels, seuls les objectifs de placement doivent être recensés. La Banque Cler est libre de ne pas profiter des allègements prévus par la loi dans le cadre de la vérification du caractère approprié et de l'adéquation, et de procéder à un tel contrôle avec le client même si la LSFIn ne l'exige pas ou si le client y a renoncé totalement ou partiellement. Ce faisant, la Banque Cler tient compte du fait qu'aux règles de la LSFIn applicables dans le cadre des relations contractuelles avec le client s'ajoutent les dispositions du droit civil, notamment celles du droit du mandat.

a) Vérification du caractère approprié

Afin de pouvoir servir au mieux les intérêts du client, la Banque Cler contrôle les connaissances et l'expérience de celui-ci en fonction de son segment. Avant la fourniture d'un service financier ou la conclusion d'un mandat de gestion de fortune, la Banque Cler procède donc dans la plupart des cas à un examen de l'adéquation (voir let. b) et du caractère approprié. On se base sur les connaissances et l'expérience du client pour évaluer si les instruments financiers envisagés dans ce cadre sont appropriés pour le client. Un instrument financier est considéré comme approprié quand le client en comprend le fonctionnement et connaît les conséquences de son acquisition. Si le client ne possède pas suffisamment de connaissances ni d'expérience concernant des instruments financiers donnés, la Banque Cler l'informe en conséquence.

Si la Banque Cler en arrive à la conclusion qu'un instrument financier n'est pas approprié pour un client, elle l'en avise dûment.

Si les informations fournies par le client à la Banque Cler ne suffisent pas pour procéder à une vérification du caractère approprié, le client en est dûment informé avant l'exécution d'une telle transaction. Le client en assume dans ce cas la responsabilité exclusive.

b) Vérification de l'adéquation

Avant de prodiguer un conseil en placement pour le portefeuille du client ou de conclure/d'exécuter un mandat de gestion de fortune, la Banque Cler vérifie si le service financier souhaité ou recommandé et les instruments à

utiliser sont adéquats pour le client. La Banque Cler se renseigne à cet effet sur les connaissances et l'expérience personnelles, la situation financière (notamment en matière de fortune, de provenance et de montant du revenu régulier et d'engagements) ainsi que les objectifs de placement (indications relatives à l'horizon temporel et au but visé du placement, capacité et propension à prendre des risques et éventuelles restrictions en matière de placement) du client.

Une ou plusieurs stratégies de placement sont définies avec le client en tenant compte de ses connaissances et de son expérience, de ses objectifs personnels en matière de placement et de sa situation financière. Ces éléments constituent la base du mandat de gestion de fortune ou de conseil en placement.

Si la Banque Cler en arrive à la conclusion qu'un instrument financier n'est pas approprié pour un client, elle l'en avise dûment.

Si les informations fournies par le client à la Banque Cler ne suffisent pas pour procéder à une vérification de l'adéquation, le client en est dûment informé avant l'exécution d'une prestation, notamment une transaction. Le client en assume dans ce cas la responsabilité exclusive.

6. Prix et frais

La Banque Cler prélève pour ses services financiers des frais dont le montant est basé sur leur type et leur étendue. Vous trouverez les grilles tarifaires sur son site Internet. Votre conseiller se tient à votre disposition pour de plus amples renseignements.

7. Exécution d'ordres de clients

Afin de garantir une transparence maximale vis-à-vis de ses clients lors de l'exécution de leurs ordres d'acquisition ou d'aliénation d'instruments financiers, les prestataires de services financiers sont tenus de respecter ou de définir certains principes.

La Banque Cler veille à ce que le meilleur résultat possible soit atteint pour les ordres des clients, sur les plans tant financier que temporel et qualitatif («meilleure exécution»). Sur le plan financier, il est tenu compte non seulement du prix de l'instrument financier, mais aussi des coûts liés à l'exécution de l'ordre et des rémunérations reçues de tiers. Ces principes sont consignés dans un document ad hoc qui peut être consulté sur le site.

8. Mesures organisationnelles

a) Conflits d'intérêts

En tant que prestataire de services financiers, la Banque Cler est tenue de prendre des mesures organisationnelles appropriées afin d'éviter si possible que des conflits d'intérêts ne surviennent lors de la fourniture de services financiers ou, le cas échéant, que des clients ne soient lésés si le conflit d'intérêts n'a pas pu être complètement évité. La banque

tient compte de ces exigences. Celles-ci peuvent concerner en particulier l'échange d'informations en interne, la séparation fonctionnelle et organisationnelle d'unités au sein de la banque, les règles générales de conduite sur le marché, la politique de rémunération et les prescriptions relatives aux opérations de collaborateurs.

S'il est impossible d'éviter que le client ne soit désavantagé ou si cela ne s'avère possible qu'au prix d'un effort disproportionné, la Banque Cler communique à ce sujet de façon appropriée, le cas échéant de manière générale. Vous trouverez des informations à ce sujet sur le site Internet de la Banque Cler.

b) Informations sur les contraintes économiques

Si d'éventuelles contraintes économiques dans le cadre de la fourniture d'un service financier sont susceptibles d'entraîner un conflit d'intérêts, la Banque Cler en avise le client. Vous trouverez des informations à ce sujet sur le site Internet de la Banque Cler.

c) Rémunérations reçues de tiers

La Banque Cler reverse régulièrement à ses clients les indemnités de distribution pécuniaires qu'elle perçoit de tiers (directions de fonds, par ex.) dans le cadre de l'offre de placements collectifs (fonds de placement) ou de leur acquisition, et leur transmet un justificatif ad hoc.

Si elle reçoit des rémunérations de tiers qui, par leur nature, ne peuvent pas être reversées aux clients, elle les signale en tant que conflit d'intérêts sur son site ou d'une autre façon appropriée.

9. Risques inhérents au négoce d'instruments financiers

Les risques financiers sont inhérents au négoce d'instruments financiers et peuvent varier considérablement en fonction de l'instrument. La Banque Cler propose des informations sur les différents types d'instruments et les risques qui y sont liés dans la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» publiée par l'Association suisse des banquiers (ci-après «ASB»). À titre d'information, la Banque Cler établit par ailleurs des brochures et fact-sheets supplémentaires concernant le fonctionnement et les risques des différentes catégories de produits (actions, obligations, produits structurés, etc.).

La brochure de l'ASB peut être consultée en ligne www.cler.ch.

10. Gestion des réclamations et organe de médiation

Si la Banque Cler rejette une réclamation faite par le client à son encontre, celui-ci a le droit d'engager une procédure de médiation devant l'Ombudsman des banques suisses, Bahnhofplatz 9, case postale, CH-8021 Zurich (www.bankingombusman.ch). Cette procédure est gratuite pour le client et vise à régler les litiges par le biais d'une conciliation.