

Informations au Client
sur les spécificités d'un contrat
de conseil en placement
BCV Conseil Classique



Table des matières

1. Introduction	3
2. Principes généraux du service de conseil en placement	3
3. Principes et positionnement du service BCV Conseil Classique	3
4. Établissement des profils et choix d'une stratégie de placement	4
4.1 Recommandation d'une stratégie de placement par la Banque	4
4.2 Choix d'une stratégie de placement par le Client	5
4.3 Les différentes stratégies proposées par la Banque	5
4.4 Autre rôle des connaissances et expérience du Client en matière d'investissement sur le conseil en placement	6
4.5 Intégration des préférences d'ISR du Client	7
5. Processus de mise en œuvre du contrat de conseil en placement	8
5.1 Allocation stratégique et bornes d'allocation tactique	8
5.2 Univers d'investissement	9
5.3 Principes retenus au niveau de l'offre de marché prise en considération et de la gestion des conflits d'intérêts	10
5.4 Limitation des recommandations de la Banque à son univers d'investissement et responsabilité du Client pour les instruments financiers choisis de sa propre initiative	11
6. Contrôles, suivi des risques et rapports sur le portefeuille	12
6.1 Contrôle de l'allocation du portefeuille	12
6.2 Contrôle du risque de concentration	13
6.3 Revue annuelle du portefeuille et rapport de gestion	13

1. Introduction

Le but de la présente brochure est d'expliquer au Client les spécificités et le cadre d'exercice d'un contrat de conseil en placement par la Banque pour son dépôt-titres dans le cadre du service BCV Conseil Classique.

2. Principes généraux du service de conseil en placement

Il s'agit d'un service qui tient compte de l'ensemble du dépôt concerné au moment d'une recommandation d'investissement et qui intègre un suivi du dépôt. Il comprend des recommandations sur un univers d'investissement défini par avance et communiqué au Client. Il comprend enfin une revue des positions recommandées, dont la régularité dépend du type de service de conseil choisi par le Client.

3. Principes et positionnement du service BCV Conseil Classique

BCV Conseil Classique constitue l'offre d'entrée de gamme de la Banque pour ce type de conseil en placement.

Ce service est particulièrement adapté pour le Client qui souhaite avoir un accompagnement limité de la Banque avec des propositions d'investissement simples et diversifiées ne nécessitant que peu d'adaptations dans la durée tout en conservant la responsabilité finale sur chacun des investissements, la Banque n'ayant aucun pouvoir de procéder à des investissements sur le dépôt.

Le Client qui souhaite un accompagnement plus étendu au niveau de son dépôt doit donc opter pour l'une des autres solutions proposées par la BCV, comme le mandat de gestion discrétionnaire ou les contrats de conseil en placement BCV Conseil Premium ou BCV Active Advisory.

La prestation fait l'objet d'une tarification directe au niveau du portefeuille (commission de conseil) plus faible que pour les autres offres de conseil en placement, mais elle ne permet pas l'accès à des classes de parts des fonds de placement à des conditions aussi avantageuses que les services plus étendus, comme le mandat de gestion discrétionnaire ou les mandats de conseil en placement BCV Conseil Premium ou BCV Active Advisory.

Le processus de mise en œuvre d'un mandat de conseil en placement BCV Conseil Classique comprend trois volets complémentaires:

- l'identification du profil d'investisseur du Client et le choix par lui, de concert avec la Banque, d'une stratégie de placement qui est adéquate avec ses besoins spécifiques s'agissant des avoirs qu'il souhaite confier à la Banque en conseil en placement. Ce sujet est approfondi dans le chapitre 4 ci-après;

- le processus de sélection des produits de l'univers d'investissement utilisé dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie qu'il aura choisie. Ce processus, qui intègre la gestion des conflits d'intérêts, est décrit dans le chapitre 5 ci-après;
- le contrôle et le suivi des risques ainsi que les rapports réguliers fournis au Client. Cette activité est décrite dans le chapitre 6 qui aborde également les devoirs de la Banque et la responsabilité du Client lorsqu'il choisit des valeurs de sa propre initiative (sans conseil préalable de la Banque).

Le présent document complète les autres documents contractuels en matière de conseil en placement, notamment le contrat-cadre de conseil en placement et l'avis de confirmation qui se réfère au choix par le Client du service BCV Conseil Classique. Le Client, en particulier s'il ne bénéficie pas déjà de connaissances avérées en matière financière et/ou d'une expérience de ce type de services, est invité à lire attentivement les explications fournies dans ce document ainsi que les documents complémentaires auxquels il se réfère et à poser toutes les questions qui lui paraissent utiles à son conseiller ou à sa conseillère.

4. Établissement des profils et choix d'une stratégie de placement

4.1 Recommandation d'une stratégie de placement par la Banque

Cette phase initiale est essentielle pour le succès futur du service. Elle implique que le Client remplisse un profil d'investisseur qui permet d'évaluer sa capacité objective à prendre des risques financiers en fonction de sa situation personnelle, de ses connaissances en matière financière ainsi que de son appétence subjective au risque, autrement dit sa tolérance aux fluctuations de valeurs propres aux marchés financiers qui peuvent faire baisser le montant de son patrimoine investi.

Le Client définit également son profil d'investissement en indiquant le montant investi, ses objectifs d'investissement (notamment en matière de rendement) et l'horizon d'investissement, autrement dit à quelle échéance le Client souhaite utiliser les fonds investis.

Le résultat des réponses fournies par le Client permet à la Banque de recommander une stratégie de placement adéquate, autrement dit raisonnable et adaptée aux besoins du Client.

De manière générale, sur le long terme et sans que la Banque puisse donner une quelconque garantie, une stratégie de placement plus risquée présentera une espérance de rendement plus élevé, mais aussi des fluctuations de valeurs plus importantes dans la durée. Ainsi, le Client qui a un horizon de temps d'investissement relativement court, dont le train de vie dépend de manière significative des actifs gérés ou qui ne supporte pas émotionnellement les

pertes de valeur qui peuvent être associées aux fluctuations des marchés financiers, se verra recommander une stratégie avec des espérances de rendement moins élevées sur le long terme, mais aussi moins de risques.

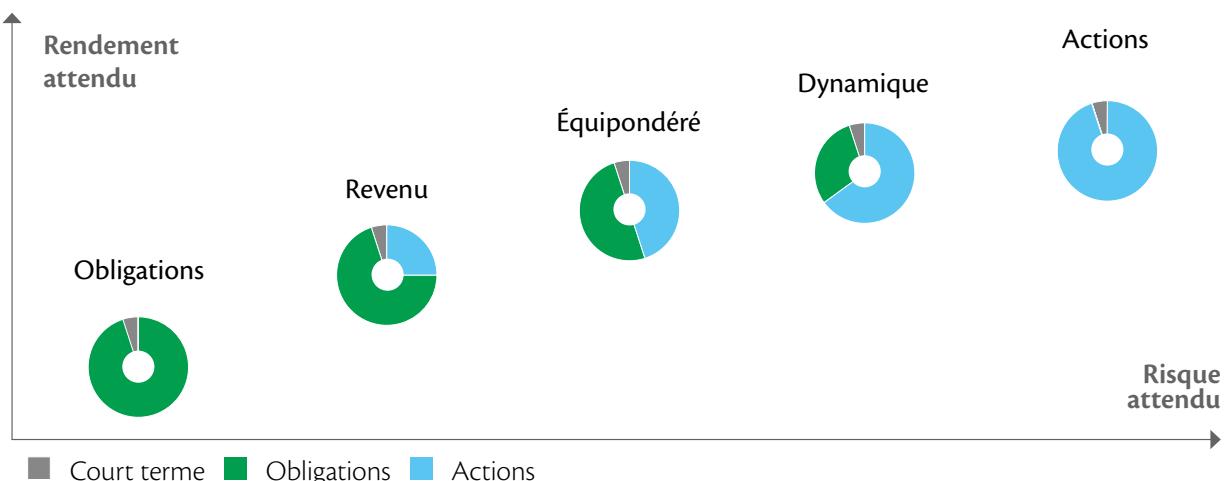
4.2 Choix d'une stratégie de placement par le Client

À l'issue de cet exercice, le Client valide par sa signature la stratégie de placement appliquée à son dépôt. Pour ce faire, soit il confirme la stratégie recommandée par la Banque soit il choisit à son initiative une autre stratégie.

La Banque n'a pas la possibilité ni l'obligation légale d'empêcher un Client de choisir une stratégie plus risquée que celle qui correspond à son profil recommandé. Elle déconseille toutefois vivement à sa Clientèle d'opter pour des stratégies d'investissement qui ne sont pas adaptées à sa capacité de risque objective, à leur tolérance subjective au risque ou à son horizon de placement. De telles situations débouchent en effet souvent sur des pertes à court et moyen terme qui sont plus élevées que ce que le Client pourrait/désire supporter. Il est donc de la responsabilité du Client de choisir une stratégie de placement adaptée à sa situation et ses besoins.

4.3 Les différentes stratégies proposées par la Banque

La Banque propose cinq stratégies de placement, de la moins risquée à la plus risquée, le tableau ci-dessous indiquant le nom de la stratégie, l'horizon temps et les objectifs auxquels elle correspond et les classes d'actifs et leurs pondérations dans le portefeuille (si le Client suit les conseils d'investissement de la Banque).



Obligations	Revenu	Équipondéré	Dynamique	Actions
Vous souhaitez préserver la valeur de votre capital et obtenir des revenus fixes. Le risque encouru est faible, de même que la variation du portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins trois ans.	Vous visez un gain en capital modéré à terme et l'obtention de revenus réguliers. Le risque encouru est limité, de même que la variation du portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins cinq ans.	Vous recherchez un équilibre entre les gains en capital et l'obtention de revenus complémentaires. Le risque encouru est modéré, de même que la variation de votre portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins sept ans.	Vous souhaitez un gain en capital important à long terme et l'obtention de revenus accessoires. Le risque encouru est important, de même que la variation de votre portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins dix ans.	Vous visez quasi exclusivement un gain en capital élevé à long terme. Le risque encouru est élevé, de même que la variation de votre portefeuille. Votre horizon de placement est d'au moins treize ans.

4.4 Autre rôle des connaissances et expérience du Client en matière d'investissement sur le conseil en placement

Comme indiqué ci-dessus, le profil d'investisseur du Client contient un chapitre dans lequel le Client doit indiquer ses connaissances et expérience en matière d'investissement.

Ces connaissances et expérience sont établies à l'ouverture de la relation contractuelle et peuvent évoluer à la suite d'informations complémentaires fournies par la Banque au cours de cette relation.

Cette information est utilisée par la Banque de deux manières dans le cadre d'un contrat de conseil en placement:

1. Pour recommander et contrôler une stratégie d'investissement adéquate avec les connaissances et l'expérience du Client (voir la section 4.1 ci-dessus).
2. Pour contrôler si des instruments financiers sont appropriés, autrement dit si le Client est en mesure de comprendre et d'apprécier les risques associés.

L'impact du caractère approprié des instruments pour le Client sur le conseil en placement dépend de la nature des instruments :

- La Banque peut proposer des instruments financiers traditionnels (par exemple, des placements collectifs de capitaux diversifiés), pour lesquels le Client n'a pas de connaissances et d'expérience préalable. Cette possibilité repose donc à la fois sur la nature des instruments proposés et aussi sur les informations mises à disposition du Client à l'ouverture de la prestation ou lors de la recommandation (la brochure ASB sur les risques inhérents au Commerce d'instruments financiers, la brochure LSFIn publiée sur le site internet de la Banque, les informations qui figurent dans la présente brochure, la documentation du produit mise à disposition avant transaction, les explications de la conseillère ou du conseiller). Le Client est invité à lire attentivement les explications fournies dans ces documents et à poser toutes les questions qui lui paraissent utiles à son conseiller ou à sa conseillère.
- Le Client doit disposer d'un niveau de connaissance et d'expérience suffisant pour recevoir des propositions de la Banque sur les catégories d'instruments financiers qui présentent un degré de sophistication supérieur aux instruments financiers traditionnels en mélangeant plusieurs types d'actifs pour générer un rendement particulier; d'autres critères rentrent en ligne de compte pour la qualification d'instruments financiers présentant un degré de sophistication, comme les risques particuliers des instruments financiers (par exemple, le risque de liquidité, autrement dit la difficulté potentielle de vendre ses investissements sans générer des coûts ou des pertes).

4.5 Intégration des préférences d'ISR du Client

Le profil d'investisseur du Client comprend un chapitre dans lequel il doit exprimer ses attentes en matière d'investissement socialement responsable (ISR).

L'ISR désigne toute approche d'investissement prenant en compte des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans la sélection et la gestion des investissements.

Le conseiller ou la conseillère lui explique préalablement les objectifs et les différentes approches d'intégration de ces critères ESG dans ses placements: certaines approches cherchent à protéger la valeur de ses investissements contre les risques ESG, quand d'autres ont pour objectif de favoriser le développement durable en plus de leurs objectifs financiers.

On entend par «risques ESG» des événements ou des conditions ayant trait aux facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance et qui, aujourd'hui ou à l'avenir, sont susceptibles d'avoir un impact négatif, par exemple, sur la rentabilité, les coûts, la réputation et donc la valeur d'une entreprise, ainsi que sur le cours d'instruments financiers. Des informations complémentaires sont disponibles dans le cadre de la brochure ASB sur les risques inhérents aux instruments financiers.

Le ou les objectifs de durabilité poursuivis sont déterminés en fonction d'un cadre de référence bien défini et d'indicateurs spécifiés pouvant être utilisés pour mesurer et surveiller les objectifs de durabilité.

La Banque a défini trois niveaux d'attentes dans ce domaine pris en compte dans ses conseils en placement:

- Le Client recherche des solutions de placement guidées par des objectifs et des critères financiers (*Je n'ai pas d'attentes particulières en matière d'ISR, neutre*).
- Le Client recherche des solutions de placement qui tiennent compte de critères en matière d'environnement, de social et de gouvernance afin de réduire les risques ESG, dans un but financier. Il ne poursuit pas d'objectifs de durabilité à travers ses investissements (*J'ai des attentes en matière d'ISR*).
- En plus d'une intégration de critères en matière d'environnement, de social et de gouvernance afin de réduire les risques ESG, dans un but financier, le Client recherche des solutions de placements qui poursuivent un ou plusieurs objectifs de durabilité. Ces objectifs de durabilité sont déterminés en fonction d'un cadre de référence et d'indicateurs pour les suivre (*J'ai des attentes élevées en matière d'ISR*).

Le Client qui a choisi l'option «*J'ai des attentes en matière d'ISR*» recevra des recommandations qui tiennent compte d'un seuil minimal dans son portefeuille d'investissements prenant en considération les risques ESG. La Banque accorde toutefois la priorité au respect de l'adéquation du

portefeuille avec la stratégie choisie par le Client. Le Client est informé si la recommandation s'écarte de ses attentes.

Le Client qui a choisi l'option «*J'ai des attentes élevées en matière d'ISR*» recevra des recommandations qui tiennent compte d'un seuil minimal dans son portefeuille d'investissements prenant en considération les risques ESG et des objectifs de durabilité. La Banque accorde toutefois la priorité au respect de l'adéquation du portefeuille avec la stratégie choisie par le Client. Le Client est informé si la recommandation s'écarte de ses attentes.

Les critères et les seuils retenus par la Banque sont sujets à évolution et la documentation en la matière peut être adaptée unilatéralement par la Banque qui informera toutefois les clientes ou les clients en mandat de conseil en placement qui ont exprimé «des attentes» ou «des attentes élevées» en matière d'ISR.

5. Processus de mise en œuvre du contrat de conseil en placement

5.1 Allocation stratégique et bornes d'allocation tactique

Une allocation stratégique d'actifs définit la répartition optimale entre classes d'actifs (actions, obligations, liquidités, autres placements, comme matières premières, immobilier ou placements alternatifs) pour chacune des stratégies et devises de placement proposées par la Banque (voir point 4.3 précité). Répartition «optimale» signifie qui a une probabilité élevée de réaliser les objectifs du Client sur l'horizon de placement recommandé.

L'allocation stratégique est le fruit de nombreuses analyses des différents cycles économiques historiques sur base d'une méthodologie développée par la BCV.

Ce travail de recherche définit également les bornes de fluctuation dans lesquelles les décisions tactiques pourront être prises.

Ces bornes sont utilisées pour cadrer l'activité de conseil et le suivi de la qualité des portefeuilles selon leur profil d'investissement (voir section 4.2 ci-dessus).

L'allocation stratégique et ses bornes de fluctuation ont un impact très important sur les performances de gestion sur la durée. Elles jouent donc un rôle crucial dans l'activité de conseil en placement.

5.2 Univers d'investissement

5.2.1 Univers d'investissement de la Banque pris en compte dans le cadre du service BCV Conseil Classique

L'univers d'investissement correspond aux instruments financiers proposés lors de conseils en placement et suivis par la Banque au cours du temps. Il est spécifique à chaque type de conseil en placement.

L'univers de l'offre BCV Conseil Classique se compose exclusivement de placements collectifs de capitaux (fonds de placement, ETF) et de produits structurés, principalement sous la forme de certificats trackers, qui répliquent la performance d'un panier d'indices ou de titres (par exemple, issus d'un secteur économique ou d'une thématique d'investissement).

La BCV ne recommande pas d'investissements directs (par exemple, des actions, des obligations) ou indirects en dehors des produits financiers qui font partie de l'univers précité.

Le Client qui souhaite avoir accès à un univers d'investissement plus étendu doit choisir un autre service de conseil en placement proposé par la Banque.

Pour le surplus, les caractéristiques de l'univers d'investissement de l'offre BCV Conseil Classique sont décrites au chiffre 5.3 ci-après.

5.2.2 Catégories d'instruments financiers au sein de l'univers BCV Conseil Classique

Les placements collectifs de capitaux de l'univers sont des véhicules d'investissement essentiellement de droit suisse ou de droit luxembourgeois qui font l'objet d'une surveillance étatique et de règles strictes en matière d'organisation et de diversification des placements.

Les produits structurés (dont les certificats trackers) sont des instruments de placement qui poursuivent un but similaire aux placements collectifs de capitaux, à savoir une exposition diversifiée à plusieurs actifs financiers. Comme ils ne sont pas sujets à une autorisation préalable d'une autorité étatique, ils peuvent être émis et liquidés plus rapidement et aisément que des placements collectifs de capitaux, ce qui favorise leur utilisation pour des thèmes tactiques plutôt que des investissements sur le long terme. La principale différence réside dans le risque de contrepartie au niveau de l'émetteur qui n'existe pas au niveau des placements collectifs de capitaux.

Des informations complémentaires sur les placements collectifs de capitaux et les produits structurés sont disponibles dans la brochure ASB sur les risques inhérents aux instruments financiers déjà citée dans cette brochure et dans la brochure LSFin disponible sur le site internet de la Banque.

5.2.3 Statut d'investisseur qualifié

Le Client qui a signé un contrat de conseil en placement BCV Conseil Classique avec la Banque est présumé avoir le statut d'investisseur qualifié au sens de la loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC).

Le statut d'investisseur qualifié donne accès au Client à un cercle plus large de placements collectifs approuvés en Suisse que pour les investisseurs non qualifiés et permet à la BCV de conseiller les produits les plus en conformité avec la stratégie choisie par le Client. Le Client est conscient que l'offre de placements collectifs réservés aux investisseurs qualifiés peut être soumise à des dispositions réglementaires allégées en matière de protection de l'investisseur. La FINMA peut notamment exempter ces produits de l'obligation d'établir un rapport semestriel, d'accorder aux investisseurs le droit de dénoncer le contrat en tout temps, d'émettre ou de racheter les parts contre espèces ou de répartir les risques.

Dans le cadre des recommandations qu'elle effectue, la Banque est libre de proposer ou non au Client des instruments financiers qui sont accessibles à toutes les catégories d'investisseurs ou qui sont réservés aux investisseurs qualifiés. Cette liberté est également valable pour le Client lorsqu'il choisit des instruments financiers de sa propre initiative.

Le Client peut choisir de renoncer à ce statut d'investisseur qualifié en signant la déclaration en ce sens prévue par la Banque. Cette option n'est pas disponible pour le Client professionnel au sens de la Loi sur les services financiers (LSFin).

5.3 Principes retenus au niveau de l'offre de marché prise en considération et de la gestion des conflits d'intérêts

Dans le cadre de la mise en œuvre d'un contrat de conseil en placement BCV Conseil Classique, la Banque recourt de manière essentielle (soit pour plus de 80%) à des instruments financiers « maison » à savoir dans lesquels la BCV ou d'autres entités du même groupe exercent des activités de recherche, gestion, administration ou autres activités pour lesquelles elle est rémunérée en plus de la commission de conseil. Elle n'utilise donc pas (ou seulement de manière très limitée) des instruments financiers de tiers.

Une telle philosophie d'investissement basée essentiellement sur des produits maison présente des avantages (une meilleure transparence sur les investissements qu'ils contiennent et un alignement facilité avec les choix stratégiques du comité d'investissement), mais aussi des inconvénients potentiels (en particulier, l'existence intrinsèque d'un conflit d'intérêts étant donné que la Banque est rémunérée tant au niveau du mandat de conseil en placement que pour son activité exercée pour le produit financier). Les conflits d'intérêts auxquels la Banque est exposée en lien avec les produits « maison » sont décrits dans la brochure « Information sur la politique de gestion des conflits d'intérêts à la BCV en matière de services financiers » (www.bcv.ch/informations-juridiques/lisfin).

Pour des informations additionnelles sur la rémunération de la Banque, le Client est invité à consulter la brochure «Information clientèle concernant les commissions, rétrocessions ou autres avantages» (www.bcv.ch/informations-juridiques/lisin).

Par ailleurs, l'attention du Client est attirée sur les éléments suivants:

- le Client a l'avantage – en comparaison avec les autres offres de la Banque (BCV Conseil Premium et BCV Active Advisory) – d'être soumis à une commission de conseil relativement modeste (voir brochure tarifaire disponible sur le site internet de la Banque, www.bcv.ch/tarifs-lisin).
En contrepartie, le Client ne bénéficie pas de conditions tarifaires avantageuses dans le cadre de la souscription des produits «maison», la tarification applicable étant la même que pour des clientes ou des clients qui ne bénéficient pas de conseil (services execution-only). Le Client prend donc note que les rémunérations indirectes de différentes formes (commission de gestion sur la gestion des fonds, sur l'émission de produits structurés et commissions de placement/rétrocessions sur les placements collectifs) peuvent être importantes et représenter une grande partie de la rémunération de la BCV pour ses services;
- les principes applicables sont les mêmes dans le cadre de l'éventuelle utilisation de produits de tiers;
- elle propose des souscriptions dans des produits structurés dont elle est l'émettrice à des conditions conformes aux standards usuels du marché;
- la sélection et le suivi des produits maison font l'objet d'un processus rigoureux qui est similaire à celui pratiqué pour les produits de tiers. Le choix des produits financiers qui font partie de l'univers d'investissement suivi par la BCV est effectué de manière centralisée par des équipes spécialisées dans ce domaine et qui sont indépendantes des équipes en contact avec la clientèle;
- le Client peut demander à la Banque sur une base annuelle quel est le montant global des rémunérations de gestion et de distribution perçues par la BCV dans le cadre du mandat de conseil en placement.

5.4 Limitation des recommandations de la Banque à son univers d'investissement et responsabilité du Client pour les instruments financiers choisis de sa propre initiative

Le service de conseil en placement BCV Conseil Classique porte sur un univers d'investissement limité tel que décrit plus haut. **Par conséquent, toute opération portant sur des instruments qui sortent de cet univers d'investissement constitue une opération qui n'est pas couverte par le présent contrat et qui est considérée comme une opération prise à l'initiative du Client, sans recommandation préalable ni suivi de la Banque, et sous la responsabilité exclusive du Client.** La Banque peut toutefois déconseiller au Client de procéder à des investissements choisis par lui, s'il apparaît manifeste pour elle que ceux-ci ne sont pas adéquats ou pas appropriés.

6. Contrôles, suivi des risques et rapports sur le portefeuille

6.1 Contrôle de l'allocation du portefeuille

Dans le cadre du contrat de conseil en placement BCV Conseil Classique, la Banque suit de manière régulière si le portefeuille du Client demeure conforme à la stratégie de placement que celui-ci a choisie. Cela consiste à vérifier que l'allocation par classes d'actifs respecte les bornes de fluctuation tactiques autorisées (voir section 5.1 ci-dessus).

Cette revue intervient au moins:

- Chaque fois que la Banque transmet une recommandation de placement au Client.
- Chaque fois que le Client transmet un ordre d'achat ou de vente d'un instrument financier choisi de sa propre initiative (sans recommandation préalable de la Banque).
- Au minimum une fois par année.

En cas de non-respect significatif des bornes de fluctuation tactiques autorisées (et non à la suite de fluctuations de marché de court terme), en particulier si le portefeuille présente un niveau de risque plus élevé que la stratégie d'investissement choisie par lui, la Banque informe le Client oralement ou de manière digitale. Il incombe alors au Client de prendre des mesures correctives en tenant compte des autres investissements qu'il détient, cas échéant en bénéficiant d'un conseil préalable de la Banque.

La Banque ne peut effectuer que des recommandations au Client en termes d'ajustement tactique de son portefeuille, mais elle ne peut procéder à aucune opération de sa propre initiative. Le Client qui ne suit pas les recommandations de la Banque ou qui n'agit pas de manière proactive lorsqu'il a reçu des informations sur la non-conformité de son portefeuille par rapport à la stratégie qu'il a choisie, le fait sous sa responsabilité exclusive, en particulier si cela conduit à des pertes ultérieures sur son portefeuille.

Le Client qui souhaite que son portefeuille respecte en tout temps une stratégie d'investissement déterminée ou qui veut bénéficier d'un accompagnement plus important dans le suivi de son portefeuille doit conférer à la Banque un mandat de gestion discrétionnaire, respectivement signer un contrat de conseil en placement BCV Conseil Premium ou BCV Active Advisory.

6.2 Contrôle du risque de concentration

Selon la réglementation en vigueur, il y a un risque inhabituel de concentration si le portefeuille d'un Client contient des positions individuelles dans des valeurs qui dépassent 10% de son portefeuille ou si le portefeuille d'un Client comporte un risque émetteur qui excède 20% du portefeuille. Les fonds de placement, vu leur diversification intrinsèque, n'entrent pas dans le champ d'application de ces dispositions. Dans la mesure où l'essentiel des recommandations de la BCV portera sur des fonds de placement, l'existence d'un risque de concentration sur un émetteur est limitée et pourra tout au plus concerner l'émetteur BCV s'agissant de produits structurés (dont les certificats) émis par elle. Le Client sera informé au préalable et lors de la revue de son portefeuille de l'existence d'un risque de concentration.

6.3 Revue annuelle du portefeuille et rapport de gestion

Le Client qui confère à la BCV un mandat de conseil en placement BCV Conseil Classique bénéficie d'une revue de portefeuille annuelle. La revue de portefeuille porte sur les transactions qui ont été effectuées, les positions détenues qui ont été conseillées par la Banque et leur cohérence avec la stratégie de placement choisie par le Client ainsi que sur la performance du portefeuille.

Sur demande, le Client peut obtenir des informations complémentaires (notamment sur les frais indirects, voir point 5.3 ci-dessus).

Si le Client dispose de BCV-net, il a en tout temps accès à une vision globale de son portefeuille et à un rapport détaillé.



Banque Cantonale Vaudoise

**Case postale 300
1001 Lausanne
www.bcv.ch**

Informations juridiques

Bien que nous fassions tout ce qui est raisonnablement possible pour nous informer d'une manière que nous estimons fiable, nous ne prétendons pas que toutes les informations contenues dans le présent document sont exactes et complètes. Nous déclinons toute responsabilité pour des pertes, dommages ou préjudices directs ou indirects consécutifs à ces informations. Les indications et opinions présentées dans ce document peuvent être modifiées en tout temps et sans préavis. Ce document constitue une préparation à l'offre de service de la BCV. Il a été élaboré dans un but exclusivement informatif et ne constitue ni un appel d'offre, ni une offre d'achat ou de vente, ni une recommandation personnalisée d'investissement. Certaines opérations et/ou la diffusion de ce document peuvent être interdites ou sujettes à des restrictions pour des personnes dépendantes d'autres ordres juridiques que la Suisse (par ex. UE, UK, US persons). La diffusion de ce document n'est autorisée que dans la limite de la loi applicable. Le logo et la marque BCV sont protégés. Ce document est soumis au droit d'auteur et ne peut être reproduit que moyennant la mention de son auteur, du copyright et de l'intégralité des informations juridiques qu'il contient. Une utilisation de ce document à des fins publiques ou commerciales nécessite une autorisation préalable écrite de la BCV. Les conversations téléphoniques qui sont effectuées avec notre établissement peuvent être enregistrées. En utilisant ce moyen de communication, vous acceptez cette procédure.