

Fiche d'information sur les frais de distribution et avantages non monétaires

Information

Les banques doivent assurer aux clients la transparence en ce qui concerne les frais, commissions et avantages non monétaires payés ou reçus en rapport avec certains services fournis aux clients.

Dans certains cas, UBS peut recevoir certaines rémunérations et/ou certains avantages non monétaires de la part de tiers en contrepartie des services qu'elle fournit.

Par exemple, afin de rémunérer UBS pour son rôle en tant que distributeur de produits, UBS recevra certaines rémunérations et/ou certains avantages non monétaires des courtiers et des fournisseurs de produits OTC, produits structurés et de fonds d'investissement. Lorsque le produit est un fonds d'investissement, ces rémunérations (qui sont déjà comprises dans le TER (*Total Expense Ratio*) divulgué du fonds) représenteront généralement une partie des frais de gestion annuels du fonds. En ce qui concerne les produits structurés ou les produits OTC, la rémunération résultera généralement d'une remise accordée à UBS sur le cours d'émission du produit ou sur une partie de ce dernier (payée d'avance ou sous la forme de versements échelonnés) et sera produite via une partie des frais de gestion annuels. Les avantages non monétaires prennent généralement la forme d'un soutien à la recherche, à la formation, à l'éducation et au support des ventes que les fournisseurs du produit offriront aux représentants de UBS.

Corrélativement, dans certains cas, UBS peut verser certaines rémunérations et/ou certains avantages non monétaires à des tiers en contrepartie des services que ces tiers fournissent. A titre d'exemple, UBS peut répartir certaines personnes telles que des apporteurs d'affaires pour l'établissement de relations d'affaires entre UBS et un client.

Pour de plus amples détails, veuillez contacter votre conseiller à la clientèle.

Produits

Afin de permettre aux clients de bénéficier d'une gamme variée d'opportunités de placement, UBS offre une gamme de produits comprenant des fonds d'investissement et des produits structurés de UBS, ainsi que des produits externes ou de tiers. Les produits d'investissement sont semblables aux autres biens et services : la tarification de ces produits reflète également une composante de fabrication (ou de structuration) et une composante de distribution.

Le niveau de tarification variera d'un produit à l'autre à la fois en termes de somme totale facturée et en termes de méthode par laquelle ces rémunérations sont perçues.

Frais de distribution

UBS peut percevoir des frais pour son rôle de distributeur de ses propres produits, ainsi que pour la distribution de produits externes ou de tiers. Ces frais indemnisent UBS pour les fonctions qu'elle occupe en tant que distributeur ainsi que pour les frais encourus dans l'exercice de cette fonction. Le client bénéficie de ces services de UBS, qui incluent notamment un accès simplifié aux produits, une documentation appropriée et nécessaire relative au produit, le savoir-faire du conseiller à la clientèle de UBS en ce qui concerne le produit notamment un service et un support avant et après la vente, une maintenance des données statiques du produit, l'efficacité opérationnelle, un accès à la tarification de la NAV lors du remboursement, une recherche rigoureuse sur le produit et le fournisseur.

Lorsque le client acquiert un produit d'investissement, le produit peut faire l'objet de frais annuels de gestion ou de frais d'organisation en rapport avec ces produits. Les frais de distribution sont payés à partir de ces frais de gestion ou d'organisation en rapport avec ces produits.

Produits de UBS

Lorsque le produit d'investissement est produit au sein du Groupe UBS, le Groupe UBS assume à la fois les rôles de fabricant et de distributeur. Certains rôles accessoires, tels que les rôles de dépositaire et d'administrateur, peuvent également être assumés par le Groupe UBS.

Ceci signifie en effet que jusqu'à 100 % des frais facturés pour le produit resteront au sein du Groupe UBS et que tous les frais de distribution perçus par l'organe de distribution du Groupe UBS représentent une redistribution interne des revenus au sein du Groupe UBS.

Accord de gestion de portefeuille

Lorsque le client conclut un contrat de gestion de portefeuille avec UBS, cette dernière fournit certains services additionnels à ceux détaillés ci-dessus qui sont nécessaires en raison de la nature du rôle de UBS conformément à ces contrats, notamment les services suivants:

l'accès à la souscription et au remboursement de la NAV, une collaboration étroite avec le fournisseur de fonds d'investissement et avec le gestionnaire de portefeuille en rapport avec les décisions de structuration du portefeuille qui permet une meilleure surveillance et un meilleur contrôle de la performance et du risque, une efficacité de la négociation et un prix d'exécution optimal en raison de l'annonce préalable de grandes transactions, et l'accès possible à des stratégies institutionnelles.

Commission d'apporteur d'affaires

UBS peut rétribuer des apporteurs d'affaires agréés par UBS. Ces rétributions ont pour objet de rémunérer l'apporteur d'affaires pour l'établissement d'une relation d'affaires entre UBS et un client. Le client bénéficie ainsi des services UBS tels que la gestion de patrimoine, disposant ainsi d'une multitude de solutions d'investissement et d'une large gamme de produits financiers (fonds d'investissement, produits structurés, etc.) que l'apporteur pourrait ne pas être en mesure de fournir lui-même au client, ainsi que du savoir-faire des conseillers à la clientèle de UBS.

De telles rétributions sont généralement liées à la valeur nette des avoirs nouvellement déposés auprès de UBS et varient en moyenne entre 1.0 et 1.5 % de la valeur nette de ces avoirs.

Comment les frais de distribution sont-ils déterminés ?

Les frais de distribution sont déterminés sur la base des frais de gestion du fonds d'investissement. En ce qui concerne les produits de tiers, pour fournir au client une meilleure idée de la fourchette des frais de gestion du fonds d'investissement, UBS a établi les fourchettes générales ci-dessous. Les frais de distribution reçus en relation avec les fonds d'investissement tiers représentent généralement 50 % de ces frais de gestion du fonds d'investissement.

Catégorie d'avoirs	Proportion des frais de gestion (en %)
Fonds de marché monétaire	0 - 1.0% p.a.
Fonds à revenu fixe	0 - 2.0% p.a.
Fonds d'actions	0 - 2.5% p.a.
Fonds non traditionnels	0 - 3.0% p.a.

En ce qui concerne les fonds d'investissement du groupe UBS, jusqu'à 100% du total expense ratio (frais de gestion et autres frais) demeurent au sein du groupe UBS.

En ce qui concerne les produits structurés, la rémunération est généralement produite par le biais d'une remise accordée à UBS sur le cours d'émission de ces produits ou peut être produite par le biais d'une partie des frais de gestion annuels. Ces frais sont généralement compris dans la fourchette indiquée ci-dessous:

Catégorie d'avoirs	Fourchette de frais (en %)
Produits structurés	0 - 2.0% payables d'avance et/ou sous la forme de versements échelonnés sur toute la durée de vie du produit

UBS Europe SE, Luxembourg Branch, 33A, Avenue J.F. Kennedy, L-1855 Luxembourg, R.C.S. Luxembourg No. B209123



Partie réservée à la banque

Mandate no.
Partner I.D.

Ref. DocTool