

Julius Bär

LOI SUR LES SERVICES FINANCIERS (LSFIN)

Information à la clientèle



Julius Bär

Introduction

La présente brochure a pour objectif de fournir des informations essentielles sur la loi sur les services financiers (LSFin), qui est entrée en vigueur en Suisse le 1^{er} janvier 2020. La LSFin vise à renforcer la protection des investisseurs* et à établir des normes comparables pour les fournisseurs de services financiers.

Cette brochure contient également des informations relatives aux normes réglementaires applicables à la clientèle servie par la Banque Julius Baer & Cie SA, Suisse. Il s'agit d'informations générales relatives à la licence réglementaire, à l'univers de placement disponible, à l'adéquation et au caractère approprié des services financiers, à la classification des clients, à l'exécution optimale, aux conflits d'intérêts, aux rémunérations, aux risques généraux et au traitement des réclamations.

De plus amples informations peuvent être obtenues auprès du conseiller à la clientèle, qui se fera un plaisir de répondre à toutes les questions.

La présente brochure est fournie exclusivement à des fins d'information et de réglementation, et ne doit pas 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.

Cette brochure reflète l'état au mois de novembre 2024. La version la plus récente est disponible sur www.juliusbaer.com/lfsfin.

* Afin de faciliter la lecture, les termes spécifiques au genre utilisés dans le présent document représentent l'ensemble des identités de genre.



Julius Bär

Sommaire

Introduction	3
Informations générales	6
Univers de placement de Julius Baer	7
Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié	8
Classification des clients	10
Cadre d'exécution optimal	12
Conflits d'intérêts	13
Rémunérations	15
Risques liés au négoce d'instruments financiers	16
Information sur le produit	16
Traitement des réclamations	16
Mentions légales importantes	17

Informations générales

À propos de Julius Baer

Julius Baer est le premier groupe suisse de wealth management, focalisé sur le service et le conseil auprès d'une clientèle privée exigeante, et est une marque de prestige dans ce secteur d'activité mondial. Créer une valeur au-delà des aspects financiers: notre objectif nous inspire au quotidien. La Banque Julius Baer & Cie SA, banque de renom dont les origines remontent à 1890, est l'unité opérationnelle principale de Julius Baer Groupe SA, dont les actions sont cotées à la SIX Swiss Exchange (symbole boursier: BAER) et forment partie du Swiss Leader Index (SLI), l'indice des 30 titres suisses les plus importants et les plus liquides.

Julius Baer est présent dans environ 25 pays et 60 sites. Outre notre siège à Zurich, nous avons notamment des bureaux à Bangkok, Dubaï, Dublin, Francfort, Genève, Hongkong, Londres, Luxembourg, Madrid, Mexico, Milan, Monaco, Mumbai, Santiago du Chili, São Paulo, Shanghai, Singapour, Tel Aviv et Tokyo.

Contacts et informations relatives à la licence

Vous trouverez ci-dessous les coordonnées et le statut réglementaire de la Banque Julius Baer & Cie SA (ci-après, «Julius Baer») ainsi que les coordonnées de son autorité de supervision:

BANQUE JULIUS BAER & CIE SA

Bahnhofstrasse 36

Case postale

8010 Zurich Suisse

Téléphone +41 (0) 58 888 1111

Téléfax +41 (0) 58 888 1122

www.juliusbaer.com

Julius Baer est agréée et réglementée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA, Laupenstrasse 27, 3003 Berne, et est titulaire d'une licence de banque et de maison de titres. Elle peut ainsi proposer l'éventail complet des services bancaires, dont des mandats discrétionnaires et de conseil, ainsi que des services d'achat, de vente et de dépôt de titres et d'autres instruments financiers. Julius Baer propose également des services de paiement et de courtage, des crédits et du financement sur titres.

L'offre de produits et services de Julius Baer est fonction de la réglementation applicable dans le pays de résidence de chaque client et peut ne pas être accessible (en partie ou en totalité) à l'ensemble des clients.

Univers de placement de Julius Baer

Lorsque Julius Baer sélectionne les instruments financiers dans le cadre de ses services de wealth management (mandats de conseil ou discrétionnaires), elle se base sur des produits d'entités du Groupe Julius Baer, mais aussi de nombreux fournisseurs tiers.

L'univers de placement de Julius Baer est constitué, pour l'essentiel, de produits de plus d'une centaine de prestataires de fonds tiers. Cela permet une sélection objective et donc le choix des meilleurs produits.

Au sein du Groupe Julius Baer, diverses entités gèrent un petit nombre de fonds d'investissement qui servent de base à la mise en œuvre efficace, diversifiée et rentable de la politique de placement de Julius Baer. Julius Baer perçoit une commission de gestion pour ce service.

Par ailleurs, Julius Baer a été nommée banque dépositaire de certains fonds et perçoit une commission de services de dépôt pour ce service.

Julius Baer crée ses propres produits structurés, émis par des entités du Groupe Julius Baer, et coopère également avec un nombre restreint d'émetteurs triés sur le volet. Les produits structurés sont proposés à la clientèle de Julius Baer ainsi qu'à des sociétés de placement tierces.

Afin de répondre aux besoins de ses clients, Julius Baer fournit des produits structurés et dérivés reposant sur différents sous-jacents. Soit ils sont conçus sur mesure par le biais des outils de création de dérivés en temps réel de Julius Baer, soit ils proviennent d'un émetteur tiers spécialement sélectionné.

Si les caractéristiques (par exemple structure de risque, adéquation stratégique, maturité) de ses propres instruments financiers sont similaires à celles des instruments de tiers, Julius Baer peut recommander ou sélectionner ses propres instruments financiers.

Évaluation de l'adéquation et du caractère approprié

Mise en œuvre

Avant de fournir ses prestations de services de wealth management (mandats de conseil ou discrétionnaires), Julius Baer est juridiquement tenue de prendre en considération l'adéquation de la stratégie d'investissement et des instruments financiers au client. L'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié confirme que le client dispose des connaissances et de l'expérience requises pour comprendre de manière adéquate la nature et les risques liés au service d'investissement ou à l'instrument financier offerts, et qu'il est en mesure de supporter les éventuels risques financiers (par exemple perte financière). Julius Baer évalue par ailleurs si la stratégie d'investissement et les instruments financiers sont en adéquation avec les objectifs d'investissement du client.

Profil d'investissement du client et connaissances et expérience

Pour pouvoir procéder à l'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié, Julius Baer doit disposer de certaines informations concernant la situation personnelle et financière du client. À cette fin, le client doit remplir le Profil d'investissement du client (Client Investment Profile, CIP) et le formulaire de connaissance et d'expérience, conçus pour collecter les informations requises sur:

- ses objectifs d'investissement, y compris son horizon de placement;
- sa situation financière, y compris sa capacité financière à prendre des risques et sa tolérance au risque; et
- ses connaissances et son expérience en matière d'instruments financiers.

Julius Baer s'appuiera sur les informations ainsi fournies. Il est vivement recommandé aux clients d'informer immédiatement Julius Baer de tout changement de situation ayant pour effet que les informations fournies dans leur CIP, dans le formulaire de connaissance et d'expérience ou de toute autre manière ne sont plus correctes.

L'évaluation de l'adéquation et du caractère approprié effectuée chez Julius Baer est réalisée de la façon décrite dans les sections ci-après.

Adéquation des stratégies d'investissement

Sur la base des informations collectées dans le CIP, une stratégie d'investissement globale adaptée est établie pour le client. Elle sert de base pour la sélection de la stratégie d'investissement pour un mandat de conseil ou un mandat discrétionnaire avec le client.

Adéquation au sein de mandats discrétionnaires

Dans un mandat discrétionnaire, le client délègue la décision d'investissement à Julius Baer. Tous les investissements effectués dans le cadre d'un mandat discrétionnaire sont adéquats, puisqu'ils sont conformes à la stratégie d'investissement convenue et appropriée. Le respect de la stratégie d'investissement est surveillé et garanti par la fonction de risque indépendante.

Adéquation et caractère approprié au sein de mandats de conseil

Julius Baer fournit des conseils en matière d'investissement aux clients disposant d'un mandat de conseil. Julius Baer évalue l'adéquation et le caractère approprié de ces conseils avant de les apporter au client.

Si un client sollicite un conseil sur un instrument financier considéré comme inadéquat ou inapproprié pour lui, Julius Baer devra l'en informer. Si le client souhaite néanmoins effectuer cette transaction, cette dernière sera considérée comme non recommandée par Julius Baer.

Caractère approprié de transactions non recommandées

Concernant les transactions non recommandées (Execution-Only, exécution simple), Julius Baer évalue si le client est en mesure de comprendre la

nature et les risques liés à un instrument financier avant de passer l'ordre (évaluation du caractère approprié). Cette évaluation est basée sur les informations concernant les connaissances et l'expérience reçues de la part de la personne qui passe l'ordre.

Si un instrument financier est jugé inapproprié, Julius Baer avertira le client que ses connaissances et son expérience sont insuffisantes pour comprendre les risques associés à cet instrument financier.

Afin d'évaluer le caractère approprié d'une transaction, Julius Baer vérifie les connaissances et l'expérience de la personne qui passe l'ordre, qui peut être le titulaire du compte, un cotitulaire de compte, un représentant ou un signataire autorisé d'une société.



Classification des clients

Informations relatives à la classification des clients

La LSFin regroupe les clients des prestataires de services financiers autour des catégories suivantes: «clients privés», «clients professionnels» et «clients institutionnels». À chaque catégorie correspond un niveau de protection différent pour l'investisseur (par exemple en matière d'obligations d'information, de vérification de l'adéquation et du caractère approprié des services financiers, ainsi que de documentation et de responsabilité).

Catégorie «clients privés»

Julius Baer considère ses clients comme des clients privés sauf si ceux-ci ont été informés du contraire. Les clients privés bénéficient du niveau de protection le plus élevé. Des informations détaillées concernant le risque lié aux produits doivent leur être communiquées, par exemple par le biais d'un document d'information clé (KID) avant toute prestation de services ou exécution de transaction. L'éventail des instruments financiers accessibles aux clients privés est généralement limité à des produits conçus pour cette clientèle ou explicitement autorisés à la distribution à cette clientèle.

Catégorie «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.

Certaines règles de conduite ne s'appliquent pas aux clients professionnels (par exemple les dispositions du KID). Les clients professionnels peuvent accéder à un univers de placement plus large, incluant des produits financiers qui leur sont strictement réservés ou qui ne sont pas autorisés à la distribution aux clients privés.

Comment devenir un client professionnel

Soit le client est classé d'office dans la catégorie «client professionnel» par obligation légale (client professionnel «per se»), soit le client sollicite un changement de classification («opting-out»).

Les clients suivants sont considérés par la loi comme des clients professionnels «per se»:

- intermédiaires financiers au sens de la loi sur les banques (LB), de la loi sur les établissements financiers (LEFin) et de la loi sur les placements collectifs (LPCC);
- entreprises d'assurance visées par la loi sur la surveillance des assurances (LSA);
- clients étrangers soumis à une surveillance prudentielle;
- banques centrales;
- établissements de droit public disposant d'une trésorerie professionnelle;
- institutions de prévoyance ou institutions servant à la prévoyance professionnelle disposant d'une trésorerie professionnelle;
- entreprises disposant d'une trésorerie professionnelle;
- grandes entreprises; et
- structures d'investissement privées disposant d'une trésorerie professionnelle instituées pour les clients privés fortunés.

Les clients privés fortunés peuvent solliciter un classement dans la catégorie «clients professionnels» (opting-out). Pour être intégré dans la catégorie «clients professionnels», le client doit répondre au moins à l'une des exigences légales suivantes:

- le client dispose des connaissances nécessaires pour comprendre les risques des placements du fait de sa formation personnelle et de son expérience professionnelle ou d'une expérience comparable dans le secteur financier lui permettant de comprendre les risques associés aux placements, et d'une fortune d'au moins CHF 500 000; ou
- le client dispose d'une fortune d'au moins CHF 2 millions.

Les investissements directs dans l'immobilier ainsi que les prestations d'assurance sociale et les avoirs de la prévoyance professionnelle ne sont pas considérés comme des placements financiers éligibles.

Les clients privés souhaitant être classés dans la catégorie «clients professionnels» doivent soumettre leur demande par le biais du formulaire «Demande de classification comme client professionnel LSFin». Il convient de relever que le client ne peut pas demander une telle classification uniquement pour certains services ou catégories de produits financiers; la classification vaudra pour l'ensemble de sa relation avec Julius Baer. Les clients doivent confirmer qu'ils répondent à l'ensemble des critères obligatoires pour devenir clients professionnels. Ils seront informés par écrit lorsque Julius Baer considérera que toutes les conditions sont remplies. Julius Baer traitera ces clients comme des clients professionnels à compter de l'envoi de la confirmation.

En matière d'offre de placements collectifs de capitaux, les clients professionnels ainsi que les clients privés ayant conclu un contrat de mandat discrétionnaire ou de mandat de conseil sont considérés par la loi comme des investisseurs qualifiés. Cela leur permet d'avoir accès aux placements collectifs de capitaux réservés exclusivement aux investisseurs qualifiés. Toutefois, les clients avec un mandat de conseil doivent être classés en tant que «clients professionnels», conformément au processus de opting-out décrit ci-dessus pour pouvoir accéder à de tels placements collectifs de capitaux.

Opting-in

Les clients ayant été reclassés dans la catégorie «clients professionnels» peuvent décider à tout moment de revenir dans la catégorie «clients privés».

Cadre d'exécution optimale

Exécution optimale

L'exécution optimale renvoie à l'obligation de mettre en œuvre systématiquement l'ensemble des mesures nécessaires pour obtenir le meilleur résultat pour les clients dans le cadre de l'exécution des transactions pour leur compte (y compris en cas de recours à des institutions financières tierces pour l'exécution des transactions).

Facteurs d'exécution optimale

Julius Baer prend en compte les facteurs d'exécution suivants pour déterminer le meilleur résultat possible pour ses clients:

- **prix** – il s'agit du prix de l'instrument financier auquel la transaction est exécutée;
- **coûts** – il s'agit des coûts implicites, tels que ceux liés à l'éventuel impact de marché, des coûts externes explicites, comme par exemple les coûts liés au lieu d'exécution ou les frais de compensation et de règlement, et des coûts internes explicites (commissions et frais de Julius Baer);
- **rapidité** – il s'agit du temps mis pour exécuter la transaction d'un client;
- **probabilité d'exécution et de règlement** – il s'agit de la probabilité que Julius Baer effectue la transaction demandée par un client;
- **taille** – il s'agit de la taille de la transaction exécutée pour un client, qui a un impact sur le prix d'exécution;
- **nature** de la transaction ou **toute autre considération** relative à l'exécution de la transaction (telle que l'impact sur le marché) – il s'agit de la manière dont les caractéristiques spécifiques d'une transaction d'un client peuvent affecter l'exécution optimale.

Lorsqu'il s'agit d'obtenir le meilleur résultat possible, la priorité est généralement accordée au prix de l'instrument financier et aux coûts (totaux) liés à l'exécution de l'ordre. Toutefois, pour certaines transactions, d'autres facteurs peuvent intervenir et affecter le résultat global de la transaction pour le client. Par conséquent, Julius Baer pourra, dans certains cas, accorder la priorité à des facteurs d'exécution autres que le prix et les coûts immédiats.

Cadre de gouvernance pour l'exécution optimale

Julius Baer a mis en place un cadre interne de gouvernance comprenant une politique d'exécution optimale définissant les principes et les dispositions relatives à l'exécution optimale. Ce cadre prévoit notamment des processus de contrôle, de suivi et de révision, ainsi qu'une infrastructure de reporting concernant l'exécution effective des ordres.

La politique d'exécution optimale et des dispositions en matière de traitement et d'exécution des ordres fait l'objet d'une révision générale annuelle ou lors de chaque changement majeur susceptible de remettre en cause la capacité de Julius Baer à obtenir systématiquement les meilleurs résultats possibles pour ses clients, afin de vérifier l'exhaustivité et l'efficacité du cadre (par exemple de vérifier si les critères de sélection aboutissent toujours à la même sélection de courtiers).

Conflits d'intérêts

Description

Des conflits d'intérêts peuvent se produire en présence d'intérêts commerciaux divergents. Si rien n'est fait pour les atténuer, le client peut être désavantagé financièrement.

Types de conflits d'intérêts

La liste non exhaustive suivante présente quelques situations de conflits d'intérêts potentielles:

- intérêts propres de Julius Baer (revenus) dans le cadre de la vente et du négoce d'instruments financiers, y compris d'instruments émis par une entité de Julius Baer ou une entité qui lui est affiliée;
- perception d'une rémunération de la part de tiers (pour de plus amples informations sur la question, veuillez consulter la section «Rémunérations»);
- rémunération des collaborateurs selon la performance et rémunération des intermédiaires financiers (le cas échéant et si cela est autorisé);
- relations de Julius Baer (par exemple accords de service, de collaboration ou de partage des revenus) avec des émetteurs d'instruments financiers proposés ou recommandés à la clientèle;
- commissions perçues par Julius Baer pour la gestion et/ou l'administration de fonds ou le dépôt de fonds que Julius Baer recommande également à ses clients ou inclut dans des mandats discrétionnaires.

Mesures mises en place par Julius Baer pour identifier les conflits d'intérêts

Dans un premier temps, Julius Baer s'efforce d'identifier correctement les conflits d'intérêts potentiels afin de les gérer au mieux. À cet effet, Julius Baer tient un registre de l'ensemble des situations dans lesquelles une partie prenante:

- est susceptible d'engranger un gain financier ou d'éviter une perte financière aux dépens du client;
- a des intérêts différents de ceux du client quant au résultat d'un service fourni au client ou d'une transaction effectuée pour le compte du client;
- est incitée financièrement ou de toute autre manière à favoriser les intérêts d'un client ou d'un groupe de clients au détriment d'un autre client ou groupe de clients; ou
- exerce la même activité que le client et/ou perçoit une rémunération liée au service fourni au client.

Mesures mises en place par Julius Baer pour éviter, gérer ou atténuer les conflits d'intérêts

L'expertise professionnelle et l'intégrité sont essentielles pour Julius Baer. En matière de conflits d'intérêts, Julius Baer a ainsi adopté une politique dédiée instaurant des normes minimales. Les collaborateurs sont tenus de respecter cette politique à tout moment.

Julius Baer a, en outre, mis en place toute une série de mesures organisationnelles pour identifier, éviter et atténuer autant que possible les conflits d'intérêts, notamment (liste non exhaustive):

- par le biais de procédures organisationnelles visant à protéger les intérêts des clients (domaines de confidentialité, barrières d'information, séparation des responsabilités, séparation technique, etc.);
- par le biais de règles pour l'acceptation, l'octroi ou la divulgation des rémunérations (y compris les cadeaux et/ou prestations de divertissement);
- par le biais de règles applicables aux transactions pour compte propre des collaborateurs;
- par le biais de processus d'approbation et de révision des mandats externes, des emplois secondaires et de l'actionnariat des collaborateurs si ce dernier est important.

Contrôles mis en place par Julius Baer en matière de conflits d'intérêts

Julius Baer effectue divers contrôles au niveau des unités opérationnelles et a recours à des contrôles indépendants pour s'assurer que sa politique et les mesures relatives aux conflits d'intérêts sont adéquates et respectées. Le système de contrôle repose notamment sur:

- un département de conformité indépendant qui rend directement compte à la direction, chargé d'assurer le suivi de l'identification, de l'évitement et de la gestion des conflits d'intérêts; et
- un cadre de reporting et de surveillance des transactions s'appuyant sur des systèmes automatisés, permettant d'identifier les transactions inappropriées.

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

Julius Baer fait tout son possible pour identifier, éviter ou atténuer les conflits d'intérêts susceptibles de survenir en lien avec les services proposés aux clients.

Si les mesures mises en œuvre ne permettent pas d'éviter un désavantage pour les clients ou si l'effort à consentir pour qu'il en soit ainsi est disproportionné, Julius Baer signalera le conflit de manière appropriée.

De plus amples informations sont disponibles dans la publication «Informations concernant le traitement des conflits d'intérêts au sein du Groupe Julius Baer», téléchargeable sur www.juliusbaer.com/fileadmin/legal/conflict-of-interest-fr.pdf.

Rémunérations

Description

La rémunération est un avantage financier de toute nature (par exemple commission de vente) que Julius Baer peut recevoir de tiers (par exemple fournisseurs de produits) et/ou de sociétés du Groupe Julius Baer. Les frais payés directement par un client à son entité Julius Baer, tels que les commissions pour les services de conseil, de dépôt ou de transaction (y compris les commissions comprises dans le prix d'émission d'un instrument), ne sont pas considérés comme des rémunérations.

Les rémunérations interviennent le plus souvent entre les fournisseurs et les distributeurs d'instruments financiers, les fournisseurs cédant aux distributeurs une partie des revenus tirés des instruments financiers en échange des services de distribution fournis par ces derniers.

Par exemple, dans le domaine des fonds d'investissement, le fournisseur du fonds facture une commission de gestion à l'investisseur pour la gestion des actifs du fonds. Cette commission de gestion est mentionnée dans le prospectus du fonds. Le fournisseur du fonds peut utiliser une partie des revenus générés par les commissions de gestion pour rémunérer des distributeurs, tels que les banques ou les conseillers financiers, pour l'accès qu'ils offrent à leur réseau de distribution ou pour les efforts qu'ils consentent afin de distribuer les produits du fournisseur.

Réglementation applicable aux rémunérations

Puisque les rémunérations peuvent conduire à des conflits d'intérêts, leur perception et leur paiement sont strictement réglementés. Soit le client a été expressément informé de l'existence de telles rémunérations et y a renoncé, soit la rémunération est transférée par Julius Baer au client.

Rémunérations perçues par Julius Baer

En général, Julius Baer communique au client toutes les rémunérations perçues, conformément aux lois en vigueur. Dans le cadre des mandats de conseil, Julius Baer s'efforce de ne recommander que des produits d'investissement de premier ordre (tant avec que sans rémunération) en tenant toujours compte de l'adéquation et du caractère approprié ainsi que d'éventuelles restrictions en matière d'investissement liées au produit lui-même.

Calcul des rémunérations

Le montant de la rémunération est fonction de l'instrument financier, de son fournisseur et du volume des actifs investis dans l'instrument financier en question.

Le client reconnaît explicitement que Julius Baer est en droit de percevoir et de conserver la rémunération, conformément aux conditions prévues dans le contrat de services et/ou tout autre formulaire bancaire.

Rémunérations versées par Julius Baer à des tiers

Si Julius Baer établit une relation d'affaires ou de compte avec un client par le biais d'un tiers agissant en qualité d'intermédiaire financier, Julius Baer peut verser au tiers en question une commission (en fonction des revenus, des transactions ou des actifs) sur une base ponctuelle et/ou continue. Si le client d'un intermédiaire financier recourt aux services de dépôt et d'exécution de transactions de Julius Baer, cette dernière pourra verser au dit intermédiaire financier une commission de collaboration sur une base ponctuelle et/ou continue.

Dans ce cas, Julius Baer informera ses clients de l'existence et de la nature de ces versements à des tiers, si de telles relations existent. Par ailleurs, le tiers est tenu de respecter ses propres obligations liées aux rémunérations, notamment concernant les restrictions en matière de perception, d'informations et de gestion des conflits d'intérêts, conformément aux dispositions applicables à la relation d'affaires de l'intermédiaire financier avec le client. Julius Baer dégage toute responsabilité pour les obligations des tiers à cet égard.

Risques liés au négoce d'instruments financiers

L'investissement dans des instruments financiers (tels que les actions, les obligations, les fonds ou les produits structurés) offre des opportunités, mais comporte également des risques. Il est indispensable que les clients comprennent les risques liés à l'instrument financier dans lequel ils investissent. La brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» de l'Association suisse des banquiers (ASB) contient des informations générales sur les services

financiers courants ainsi que sur les caractéristiques et les risques des instruments financiers.

La brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers» est disponible sur www.juliusbaer.com/lisfin. Elle peut aussi être obtenue auprès du conseiller à la clientèle ou de l'interlocuteur dédié du client.

Information sur le produit

Outre la brochure «Risques inhérents au commerce d'instruments financiers», des informations produits correspondantes sont disponibles pour de nombreux instruments financiers dans la mesure où elles sont proposées par les fournisseurs.

Ces documents d'information clé (KID) renseignent sur les caractéristiques des produits respectifs ainsi que sur leurs risques et leurs coûts. Les KID disponibles peuvent être obtenus sur www.juliusbaer.com/product-information.

Traitement des réclamations

Les retours et les réclamations des clients doivent, de préférence, être adressés directement au conseiller à la clientèle ou à l'interlocuteur dédié du client.

Dans le cadre d'une réclamation formulée par écrit, les clients doivent préciser la raison de cette réclamation ainsi que leurs coordonnées et leur numéro de compte. Julius Baer fera de son mieux pour traiter les retours et réclamations le plus vite possible.

Si le client estime que la réponse qui lui a été fournie est inadéquate, Julius Baer apprécierait d'en être informée afin de pouvoir y remédier.

Si un client n'est pas satisfait par la manière dont sa demande a été traitée par Julius Baer, il a la possibilité de s'adresser à l'Ombudsman des banques suisses.

Coordonnées

Ombudsman des banques suisses
Bahnhofplatz 9
Case postale
8021 Zurich
Suisse
www.bankingombudsman.ch

Mentions légales importantes

La présente brochure a été conçue exclusivement pour les clients de la Banque Julius Baer & Cie SA, Suisse.

Elle a fait l'objet d'une vérification approfondie. Julius Baer dégage néanmoins toute responsabilité quant à l'adéquation, à la fiabilité, à l'exhaustivité et à l'exactitude du contenu de cette brochure, dans la mesure où certaines informations peuvent avoir changé depuis sa publication.

Les Conditions générales de Julius Baer ou tout autre contrat conclu entre le client et Julius Baer restent en vigueur.

© Banque Julius Baer & Cie SA, 2024



Julius Bär

Julius Bär

BANQUE JULIUS BAER & CIE SA
Bahnhofstrasse 36
Case postale
8010 Zurich
Suisse
Téléphone +41 (0) 58 888 1111
Téléfax +41 (0) 58 888 1122
www.juliusbaer.com

Autorité de surveillance compétente:
Autorité fédérale de surveillance
des marchés financiers FINMA
Laupenstrasse 27
3003 Berne
Suisse

Le Groupe Julius Baer est présent sur
quelque 60 sites dans le monde entier,
dont Zurich (siège), Bangkok, Dubaï,
Dublin, Francfort, Genève, Hongkong,
Londres, Luxembourg, Madrid, Mexico,
Milan, Monaco, Mumbai, Santiago du
Chili, São Paulo, Shanghai, Singapour,
Tel Aviv et Tokyo.

11.2024
© BANQUE JULIUS BAER & CIE SA, 2024