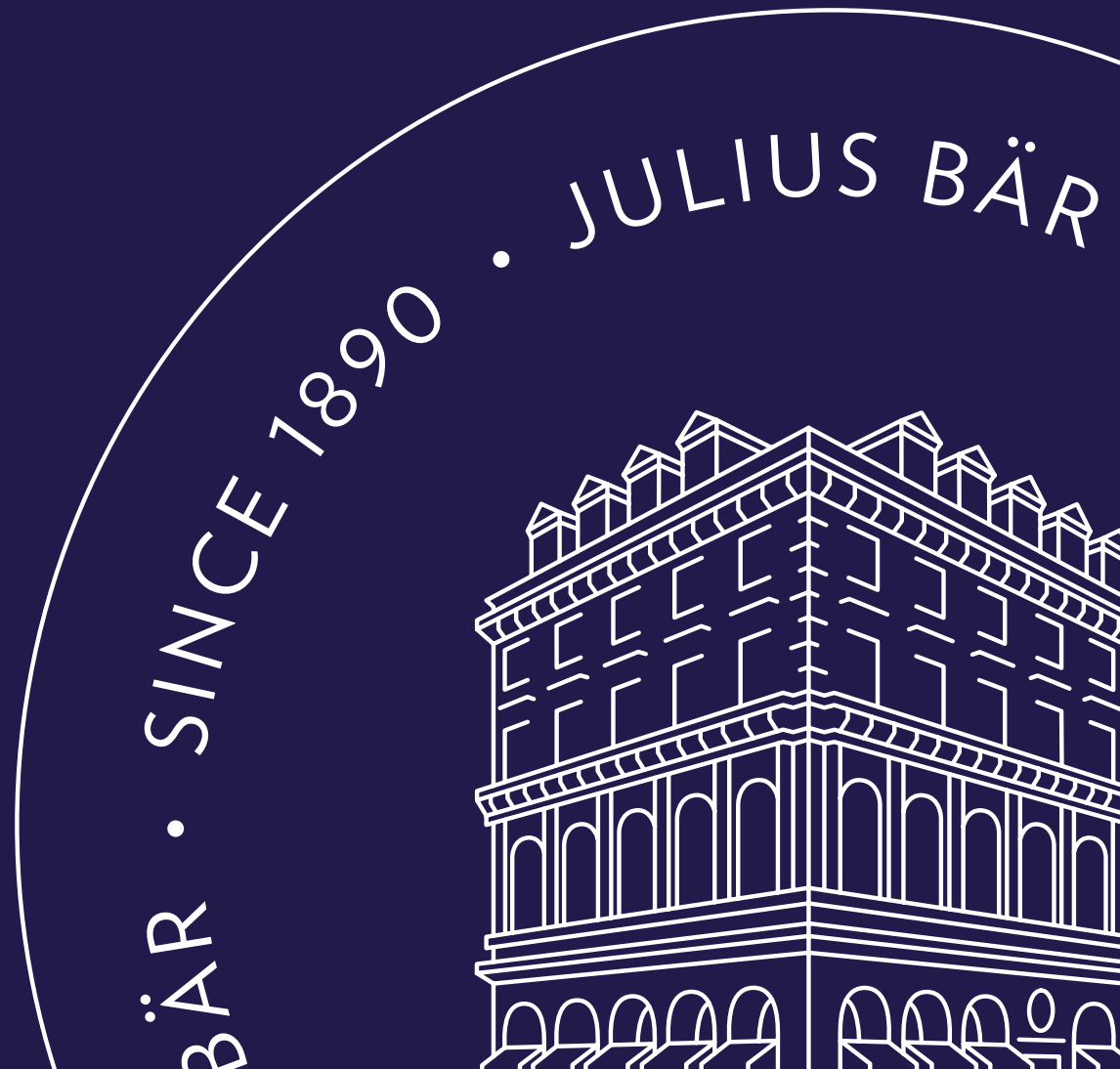


Julius Bär

# 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<sup>er</sup> janvier 2020. La LSFin vise à renforcer la protection des investisseurs\* et à établir des normes comparables pour les fournisseurs de services financiers. La LSFin prévoit une période de transition pouvant aller jusqu'à deux ans. En d'autres termes, les dispositions de la LSFin, telles qu'elles sont présentées dans la présente brochure, devront être intégralement mises en œuvre fin 2021 au plus tard.

Cette brochure contient également des informations relatives aux nouvelles 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 juin 2020. La version la plus récente est disponible sur [www.juliusbaer.com/fidleg](http://www.juliusbaer.com/fidleg).

\* Les termes faisant référence à des personnes qui sont utilisés dans le présent document incluent l'ensemble des identités de genre.



# SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
INFORMATIONS GÉNÉRALES	6
UNIVERS DE PLACEMENT DE JULIUS BAER	7
ÉVALUATION DE L'ADÉQUATION	8
CLASSIFICATION DES CLIENTS	10
CADRE D'EXÉCUTION OPTIMALE	12
CONFLITS D'INTÉRÊTS	13
RÉMUNÉRATIONS	15
RISQUES LIÉS AU NÉGOCE D'INSTRUMENTS FINANCIERS	16
INFORMATION SUR LE PRODUIT	16
TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS	17
MENTIONS LÉGALES IMPORTANTES	18

# INFORMATIONS GÉNÉRALES

## À PROPOS DE JULIUS BAER

Julius Baer est le premier groupe suisse de gestion de fortune, focalisé sur le service et le conseil auprès d'une clientèle privée exigeante, et est une marque prestigieuse dans ce secteur d'activité mondial. La Banque Julius Baer & Cie SA, banque privée suisse 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 font partie du Swiss Leader Index (SLI), l'indice des 30 titres suisses les plus importants et les plus liquides.

Julius Baer est présente dans plus de 25 pays et plus de 60 sites. Le Groupe, dont le siège principal est à Zurich, dispose de bureaux sur des sites clés dans le monde entier, notamment à Dubaï, Francfort, Genève, Hong Kong, Londres, Lugano, Luxembourg, Monaco, Montevideo, Moscou, Mumbai, Singapour et Tokyo.

## CONTACTS ET INFORMATIONS RELATIVES À LA LICENCE

Vous trouverez ci-dessous les coordonnées, le statut réglementaire et les coordonnées de l'autorité de supervision de la Banque Julius Baer & Cie SA:

### 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](http://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 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 gestion de fortune (mandats de conseil ou discrétionnaires), elle se base sur des produits d'entités du Groupe Julius Baer, mais aussi de nombreux fournisseurs tiers.

Le Groupe Julius Baer est un groupe international de gestion de fortune qui propose un nombre relativement limité de fonds d'investissement internes. L'univers de placement de Julius Baer est constitué, pour l'essentiel, de produits de plus d'une centaine de prestataires de fonds tiers soigneusement sélectionnés. Cela permet davantage d'objectivité et, partant, la sélection des meilleurs produits. Si les caractéristiques (structure de risque, maturité, etc.) de ses propres instruments financiers sont similaires à celles des instruments de fournisseurs tiers, Julius Baer peut recommander et sélectionner en priorité ses propres instruments financiers.

Par ailleurs, certaines sociétés de gestion de fonds délèguent la gestion des actifs de certains de leurs fonds à Julius Baer, et cette dernière perçoit, de la part des dites sociétés, une commission de gestion pour ce service.

Julius Baer crée ses propres produits structurés, émis par des entités du Groupe Julius Baer, mais 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 s'est dotée de la capacité d'offrir 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. Julius Baer propose également certaines solutions de structuration répondant à des besoins spécifiques de ses clients.

# ÉVALUATION DE L'ADÉQUATION

## MISE EN ŒUVRE

Dans le cadre de ses prestations de services de gestion de fortune (mandats de conseil ou discrétionnaires), Julius Baer est juridiquement tenue de prendre en considération l'adéquation des produits et des instruments financiers au client. En d'autres termes, le client doit être en mesure de comprendre de manière adéquate la nature et les risques liés au service d'investissement offert ou à l'instrument financier recommandé et être en capacité de supporter les éventuelles pertes financières. Julius Baer doit évaluer si la stratégie d'investissement et la transaction sont en adéquation avec les objectifs d'investissement du client.

Pour pouvoir procéder à l'évaluation de l'adéquation, 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), conçu pour collecter les informations requises sur:

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

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 contenues dans leur CIP ou de toute autre manière ne sont plus correctes.

L'évaluation de l'adéquation effectuée chez Julius Baer dépasse les exigences réglementaires et est réalisée de la façon décrite dans les sections suivantes.

## ADÉQUATION DES STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT

Sur la base du CIP, une stratégie d'investissement globale adaptée sera établie pour les actifs détenus auprès de Julius Baer. Elle déterminera la sélection de la stratégie d'investissement pour un mandat de conseil ou un mandat discrétionnaire mis en place par un client. Si un client possède plus d'un mandat, l'adéquation des différentes stratégies d'investissement entre elles sera examinée de façon globale.



#### ADÉQUATION DES TRANSACTIONS ISOLÉES

Avant de recommander un instrument financier pour des transactions isolées, Julius Baer devra vérifier l'adéquation desdites transactions sur la base des informations dont elle dispose. Si un client sollicite un conseil sur un instrument financier considéré comme inadéquat pour lui, Julius Baer devra l'informer de cette inadéquation.

Si le client souhaite néanmoins effectuer cette transaction, celle-ci sera considérée comme n'étant pas conseillée par Julius Baer (transaction d'exécution simple, Execution-Only). Julius Baer peut refuser d'inclure de tels instruments dans un portefeuille pour lequel elle offre des services de surveillance continue ou exclure ces instruments de l'activité de surveillance.

#### CARACTÈRE APPROPRIÉ DE TRANSACTIONS ISOLÉES

Concernant les transactions isolées, que celles-ci soient conseillées ou non (exécution simple), Julius Baer évaluera 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 du client. Si un instrument financier est jugé inapproprié, soit Julius Baer formera le client sur l'instrument en question, soit elle l'avertira 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).

Julius Baer classe ses clients soit comme clients privés, soit comme clients professionnels; elle ne distingue pas les clients institutionnels parce ceux-ci bénéficient du même niveau de protection que les clients professionnels.

### CATÉGORIE «CLIENTS PRIVÉS»

Julius Baer considère ses clients comme des clients privés sauf si lesdits clients ont été informés du contraire. Les clients privés bénéficient du niveau de protection le plus élevé. Des informations importantes concernant le risque lié aux produits doivent leur être communiquées, par exemple par le biais d'un document d'information clé (Key Information Document, KID) avant toute prestation de services ou exécution de transaction. L'éventail d'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 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 à au moins 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. À noter 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. Les clients seront informés par écrit lorsque Julius Baer considérera que toutes les conditions sont remplies. À partir du moment où la confirmation sera envoyée, Julius Baer considérera ces clients comme des clients professionnels.

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 permet à ces clients d'accéder aux placements collectifs de capitaux réservés exclusivement aux investisseurs qualifiés. Ils doivent néanmoins être rattachés à la catégorie «clients professionnels» selon le processus 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 à tout moment décider 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 (comme l'impact de marché) – il s'agit de la manière dont les caractéristiques spécifiques d'une transaction d'un client peuvent affecter la manière dont l'exécution optimale est assurée.

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 également des processus de contrôle, de suivi et de revue, ainsi qu'une infrastructure de reporting concernant l'exécution effective des ordres.

Une revue d'ensemble de la politique d'exécution optimale et des dispositions en matière de traitement et d'exécution des ordres est effectuée annuellement ou à 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 vérifier si les critères de sélection conduisent toujours à la même sélection de courtiers).

# CONFLITS D'INTÉRÊTS

## DESCRIPTION

Des conflits d'intérêts peuvent se produire en présence d'intérêts contraires. Si rien n'est fait pour gérer ces conflits, 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 davantage d'informations sur la question, veuillez consulter la section «Rémunérations»);
- rémunération des collaborateurs selon la performance et rémunération d'intermédiaires (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.

## MESURES MISES EN ŒUVRE 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 manière à favoriser les intérêts d'un client ou d'un groupe de clients au détriment d'un autre client ou d'un 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 ŒUVRE 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, à travers notamment (liste non exhaustive):

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

#### CONTRÔLES MIS EN ŒUVRE 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 de pointe, permettant d'identifier les transactions abusives ou même illégales.

#### 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 relation 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.

# RÉMUNÉRATIONS

## DESCRIPTION

La rémunération est un avantage financier que Julius Baer peut recevoir d'une autre entité légale (entreprises du Groupe ou tiers), exclusion faite des montants payés directement par l'un de ses clients ou pour le compte de l'un de ses clients. Les frais payés directement par un client à 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 une partie des revenus tirés des instruments financiers aux distributeurs 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, comme les banques ou les conseillers financiers, pour l'accès qu'ils permettent à leur réseau de distribution ou pour les efforts qu'ils consentent pour 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 propose des mandats discrétionnaires sans rémunération (le cas échéant). Dans le cadre des mandats de conseil, Julius Baer s'efforce de ne recommander que des produits d'investissement de premier ordre (aussi bien des produits sans rémunération qu'avec 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, Julius Baer peut verser au tiers en question une commission (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 audit intermédiaire 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 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 de l'intermédiaire tiers avec le client. Julius Baer n'accepte aucune 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/fidleg](http://www.juliusbaer.com/fidleg). 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», pour de nombreux instruments financiers sont disponibles des informations

sur les produits (KID) lorsque ces dernières sont proposées par les fournisseurs.



## 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 des réclamations formulées par écrit, les clients doivent préciser la raison de la 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'être informée pour pouvoir corriger la situation. 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](http://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 n'accepte néanmoins aucune responsabilité quant à l'adéquation, la fiabilité, l'exhaustivité et 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, 2020

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](http://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 plus de  
60 sites dans le monde entier,  
y compris Zurich (siège principal),  
Dubai, Francfort, Genève,  
Hong Kong, Londres, Lugano,  
Luxembourg, Monaco,  
Montevideo, Moscou, Mumbai,  
Singapour et Tokyo.

06.2020 N° de public. FO02212  
© BANQUE JULIUS BAER & CIE SA, 2020