INFORMATION DE LA CLIENTÈLE CONCERNANT LA LOI SUR LES SERVICES FINANCIERS (LSFIN)

C'EST VOUS L'AVENIR SOCIETE GENERALE Private Banking

INTRODUCTION

La Loi fédérale sur les services financiers (LSFin) est entrée en vigueur le 1er janvier 2020. Les objectifs principaux de la LSFin sont la protection des investisseurs et l'instauration de conditions comparables pour les prestataires de services financiers aux fins de renforcer la place financière suisse.

De ce nouveau cadre légal résulte notamment pour les prestataires de services financiers agissant en Suisse (ou depuis la Suisse), de nouvelles obligations d'adéquation des services de gestion et de conseil, d'information, de documentation et de comptes rendus envers les clients. Pour les ordres de transactions des clients, la loi impose des obligations de transparence et de diligence et, dans la mesure du possible, l'exclusion des conflits d'intérêts.

La Loi fédérale sur les services financiers (LSFin) est entrée en vigueur le 1er janvier 2020. Un délai transitoire pour la mise en œuvre des obligations a été prévu par la LSFIN jusqu'au 1er janvier 2022.

SOCIETE GENERALE Private Banking (Suisse) SA (ou la « Banque ») se conformera aux nouvelles règles de comportement ainsi qu'aux nouvelles exigences organisationnelles prévues par la LSFIN.

Le présent document a pour objectif de fournir aux clients de la Banque les informations principales relatives à la LSFin.

TABLE DES MATIÈRES

1. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING (SUISSE) SA 3

2. CLASSIFICATION DES CLIENTS 3

3. VÉRIFICATION DE L'ADÉQUATION ET DU CARACTÈRE APPROPRIÉ 5

4. EXÉCUTION OPTIMALE (« BEST EXECUTION ») 6

5. CONFLITS D'INTÉRÊTS 6

6. INFORMATIONS SUR LES RISQUES 6

7. INFORMATION SUR LES COÛTS ET LA RÉMUNÉRATION DE LA BANQUE 7

8. INFORMATION SUR LES PRODUITS 7

9. UNIVERS DE PLACEMENT DE LA BANQUE 8

10. TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS ET MÉDIATION 8

11. CLIENTS AYANT LEURS ACTIFS GÉRÉS PAR DE SGÉRANTS DE FORTUNE INDÉPENDANT (GFI) OU CONSEILLÉS PAR DES CONSEILLERS EN PLACEMENTS (CONSEILLERS) EXTERNES À LA BANQUE 9

1. SOCIÉTÉ GÉNÉRALE PRIVATE BANKING (SUISSE) SA

SOCIETE GENERALE Private Banking (Suisse) SA dispose d'une autorisation de banque et de maison de titres suisse et est soumise à la Loi sur les banques et supervisée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). Elle dispose d'une succursale à Zurich.

La Banque propose, en fonction de la réglementation applicable dans le pays de résidence de chaque client, différents services et produits financiers, dont des mandats de gestion discrétionnaires et de conseil, ainsi que des services d'achat, de vente et de dépôt de titres et autres instruments financiers. Elle propose également des services de paiement et des crédits pour exécuter des opérations sur instruments financiers, notamment du financement sur titres.

La Banque est une filiale de Société Générale Luxembourg, une banque régie par le droit du Grand-Duché de Luxembourg et une filiale indirecte de Société Générale S.A., un établissement de crédit (banque) selon le droit français.

Contacts

SOCIETE GENERALE Private Banking (Suisse) SA
Rue du Rhône 8 Case Postale 5022
1204 Genève, Suisse
Tel. +41 22 819 0403

SOCIETE GENERALE Private Banking (Suisse) SA, Succursale de Zurich
Bahnhofstrasse 62
8021 Zürich, Suisse
Tel. +41 44 218 56 11

Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA)
Laupenstrasse 27
3003 Berne
Tel. +41 31 327 91 00

2. CLASSIFICATION DES CLIENTS

Selon la LSFin les prestataires de services financiers (incluant notamment la Banque) ont l'obligation de classifier l'ensemble de leur clientèle en trois catégories : « client privé », « client professionnel » ou « client institutionnel », chaque catégorie étant soumise à un régime de protection différent.

Il convient de noter que cette classification ne peut pas être limitée à certaines activités et sera applicable pour l'ensemble des produits et services fournis par la Banque.

Clients Privés

Sont considérées comme des clients privés toutes les personnes qui ne sont pas classifiées comme clients professionnels ou institutionnels.

Les clients privés bénéficient du niveau de protection le plus élevé. Ils doivent être informés des risques liés aux produits et services financiers, par exemple par la transmission d'une feuille d'information de base (FIB) ou d'un document d'information clé (Key Information Document, KID) avant toute prestation de services ou exécution de transaction. La palette d'instruments financiers accessibles aux clients privés est généralement limitée à des produits conçus pour cette catégorie de client ou spécifiquement autorisés à la distribution à cette dernière.

Les clients privés peuvent, sous certaines conditions, demander un changement de catégorie (*option out*, voir section 3.2 ci-après pour les conditions applicables).

Clients professionnels

Les clients considérés comme professionnels sont les suivants :

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

Une entreprise ou une structure d'investissement privée instituée pour les clients fortunés dispose d'une trésorerie professionnelle lorsqu'elle charge, en interne ou en externe, une personne expérimentée ayant des qualifications dans le domaine financier de gérer ses ressources financières à long terme.

Les clients professionnels bénéficient d'un niveau de protection moins élevé que les clients privés en raison notamment de leurs connaissances, leur expérience et leur capacité à supporter les pertes retenues comme plus importantes.

Les clients privés fortunés peuvent demander à être classifiés en tant que « clients professionnels» *(opting-out*). Pour être intégré dans la catégorie « clients professionnels», le client doit remplir au moins l'un des critères suivants :

- disposer 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 disposer d'une fortune d'au moins CHF 500'000; ou
- disposer 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 via le formulaire de déclaration d'*opting-out* mis à disposition par la Banque sur demande auprès de son conseiller à la clientèle.

Les clients professionnels listés aux let. f et g ci-dessus peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés comme des clients institutionnels (*opting-out*, cf. section 3.3 ci-dessous).

Les clients professionnels qui ne sont pas des clients institutionnels (cf. section 3.3 ci-dessous), peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés comme des clients privés (*opting-in*).

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 avec la Banque 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 ou qui ne sont pas autorisés à la distribution en Suisse à des investisseurs non qualifiés.

Clients institutionnels

Les clients institutionnels sont un sous-ensemble des clients professionnels, soit ceux bénéficiant d'une autorisation pour exercer leurs activités et sont soumis à une surveillance prudentielle des autorités. Cela correspond notamment aux banques et aux autres entités listées à la section 3.2 let. a à d ci-dessus (indiquée par un *). Les règles de comportement (incluant en particulier les devoirs d'information, de documentation et de vérification de l'adéquation) de la LSFin ne s'appliquent pas aux clients institutionnels.

Les clients institutionnels peuvent déclarer qu'ils souhaitent être considérés uniquement comme des clients professionnels (*opting-in*).

3. VÉRIFICATION DE L'ADÉQUATION ET DU CARACTÈRE APPROPRIÉ

Dans le cadre de ses activités de conseil en placements et de gestion de fortune, la Banque a l'obligation de vérifier l'adéquation de ses services au profil du client concerné.

Le client doit être en mesure de comprendre de manière adéquate la nature et les risques liés au service proposé ou à l'instrument financier recommandé et être capable de supporter les éventuelles pertes financières qui pourraient en découler.

Pour pouvoir procéder à l'évaluation de l'adéquation, la Banque doit se renseigner sur la situation financière de ses clients. Dans ce cadre, elle doit prendre en considération la nature et le montant des revenus réguliers du client ainsi que sa fortune et ses engagements financiers actuels et futurs.

La Banque doit également évaluer si la stratégie d'investissement et les transactions sont en adéquation avec les objectifs de placement du client. Elle doit prendre en considération les indications fournies par le client notamment sur la durée et le but du placement et sur sa propension au risque, ainsi que les éventuelles restrictions de placement.

Pour permettre à la Banque de collecter les informations requises afin d'établir leur profil d'investissement et leurs objectifs de placement, les clients doivent compléter un questionnaire incluant notamment les informations suivantes :

- leur situation personnelle et financière, y compris leur capacité financière à prendre des risques et leur tolérance au risque ;
- leurs connaissances et leur expérience dans les différents services et classes d'actifs ;
- leurs objectifs d'investissement et leur horizon de placement.

La Banque s'appuiera sur les informations ainsi transmises. Les clients doivent informer immédiatement la Banque de tout changement de situation conduisant à une ou des modifications des informations détenues par la Banque.

Avant de recommander un instrument financier, la Banque 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, la Banque devra l'informer de cette inadéquation. Si le client souhaite néanmoins effectuer cette transaction, celle-ci sera considérée comme n'étant pas conseillée par la Banque (transaction d'exécution simple, *execution only*). La Banque 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.

Aucune vérification de l'adéquation ou du caractère approprié n'est effectuée pour les transactions requises par le client de sa propre initiative sans conseil de la part de la Banque (transaction d'exécution simple, *execution only*).

4. EXÉCUTION OPTIMALE (« BEST EXECUTION »)

La Banque s'assure, lors de l'exécution des ordres de ses clients, d'obtenir le meilleur résultat possible en termes de coûts, de rapidité et de qualité.

Le principe d'exécution optimale s'applique lorsque le client concerné est considéré comme un client privé ou un client professionnel au sens de la LSFin. Il ne s'applique ainsi pas si le client concerné est un client institutionnel ou si, indépendamment de sa classification, celui-ci donne des instructions spécifiques contraires au principe d'exécution optimale.

Pour de plus amples informations, nous vous renvoyons à la Politique d'exécution optimale de la Banque, accessible sur la page web suivante :

https://www.privatebanking.societegenerale.com/fr/details-pays/country/suisse-5/

Celle-ci peut également être obtenue sur simple demande auprès de votre conseiller à la clientèle.

5. CONFLITS D'INTÉRÊTS

Dans le cadre des services financiers que la Banque propose à ses clients, celle-ci peut être confrontée, lors de ses activités commerciales, à des conflits d'intérêts réels et potentiels.

Une situation de conflit d'intérêts peut survenir lorsqu'il y a présence d'intérêts multiples, contraires ou tout simplement différents. Il convient dans ce contexte d'identifier les situations susceptibles d'engendrer un conflit d'intérêts afin de prendre les mesures adéquates dans le but de les éviter ou de les atténuer. En effet, si rien n'est entrepris, un client peut être désavantagé par un tel conflit.

Conformément à ses directives internes, SGPBS s'évertue à agir avec diligence et intégrité dans l'intérêt de ses clients qu'elle place au-dessus de ses intérêts propres, eux-mêmes placés au-dessus des intérêts personnels des collaborateurs.

Pour de plus amples informations, nous vous renvoyons à la Politique de gestion des conflits d'intérêts de la Banque, accessible sur la page web suivante :

https://www.privatebanking.societegenerale.com/fr/details-pays/country/suisse-5/

Celle-ci peut également être obtenue sur simple demande auprès de votre conseiller à la clientèle.

6. INFORMATIONS SUR LES RISQUES

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.

Les clients doivent impérativement comprendre les risques relatifs aux instruments financiers dans lesquels ils investissent. La brochure « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » de l'Association suisse des banquiers (ASB) contient des informations générales ainsi que les caractéristiques et les risques de la plupart des instruments financiers.

Cette brochure est disponible sur notre site web à l'adresse suivante : https://www.privatebanking.societegenerale.com/fr/details-pays/country/suisse-5/

Elle peut également être obtenue sur demande auprès de votre conseiller à la clientèle.

7. INFORMATION SUR LES COÛTS ET LA RÉMUNÉRATION DE LA BANQUE

La Banque perçoit des rémunérations de la part de ses clients pour ses services. Les conditions et modalités de rémunération de la Banque sont décrites dans la documentation contractuelle entre la Banque et ses clients.

En complément, les clients reçoivent lors de l'entrée en relation la Brochure Conditions et Tarifs de la Banque qui décrit les tarifs applicables aux services de la Banque. Cette brochure peut également être obtenue sur simple demande auprès des conseillers à la clientèle.

Les coûts liés aux différents produits figurent également dans les feuilles d'information de base ou les KID y relatifs lorsque ceux-ci sont disponibles.

Outre les relevés périodiques usuels, les clients ont la possibilité de demander en tout temps à la Banque un compte rendu spécifique sur les coûts et frais des services rendus par cette dernière.

Ces demandes complémentaires pourront donner lieu à une facturation complémentaire aux clients.

La Banque se réserve par ailleurs le droit de modifier en tout temps la présentation et le contenu des comptes rendus transmis aux clients.

En plus des rémunérations payées directement par les clients, la Banque peut percevoir des prestations complémentaires directes ou indirectes provenant de tiers et résultant d'accords propres et indépendants des relations contractuelles avec les clients (les « **Prestations Complémentaires** »).

Il s'agit notamment de rémunérations, commissions ou autres avantages pécuniaires ou non pécuniaires en lien avec des parts de placements collectifs de capitaux ou d'autres produits financiers émis par des tiers ou d'autres entités du Groupe Société Générale.

Ces Prestations Complémentaires interviennent le plus souvent entre les fournisseurs et les distributeurs d'instruments financiers, les émetteurs (ou leur représentants) cédant une partie des revenus provenant des instruments financiers (par exemple des commissions de gestion) aux distributeurs (comme pourrait l'être la Banque) en échange des services de distribution fournis par ces derniers.

Dans le cadre de leurs relations avec la Banque, les clients déclarent être dûment informés, consentir et renoncer explicitement et irrévocablement à toute prétention à l'égard des Prestations Complémentaires perçues par le passé et à l'avenir par la Banque, conformément aux conditions générales de la Banque et aux contrats de services conclus entre la Banque et ses clients. Dans ce cadre, les clients reconnaissent explicitement que la Banque est en droit de percevoir et de conserver ces Prestations Complémentaires (passées et futures).

Par ailleurs, la Banque peut verser au gérant de fortune indépendant ou au conseiller en placement (externes à la Banque) du client des rétrocessions (en fonction par exemple des revenus, des transactions ou des actifs) sur une base ponctuelle et/ou récurrente. Par exemple, si le client d'un prestataire de services externe (conseiller en placement ou gérant de fortune) recourt aux services de dépôt et d'exécution de transactions de la Banque, cette dernière pourra verser au prestataire externe une commission de collaboration.

Il incombe par conséquent au prestataire externe d'informer les clients de toutes rémunérations qu'il pourrait recevoir de tiers (y compris de la Banque) et d'obtenir l'accord des clients afin de pouvoir les conserver.

8. INFORMATION SUR LES PRODUITS

Avec l'introduction de la LSFin, pour les instruments financiers entrant dans le champ d'application de cette obligation, une feuille d'information de base doit être mise à la disposition des clients privés lors de chaque recommandation personnelle d'instruments financiers.

Le feuille d'information de base contient des informations sur les caractéristiques du produit concerné ainsi que sur ses risques et ses coûts, et permet de comparer différents instruments financiers.

9. UNIVERS DE PLACEMENT DE LA BANQUE

Lorsque la Banque sélectionne les instruments financiers dans le cadre de ses services de conseil en placements ou de gestion de fortune, elle propose à la fois des produits (internes) émis par des entités du Groupe Société Générale et des produits (externes) provenant d'autres émetteurs.

Cela permet notamment d'avoir une offre plus variée de produits et une comparaison plus aisée entre ceux-ci. Si des produits internes et externes ont les mêmes caractéristiques (par ex. niveau de risque, structure, maturité, etc.), la Banque peut recommander et sélectionner en priorité les instruments financiers internes.

La Banque peut participer à la création de produits structurés, émis par des entités du Groupe Société Générale. Elle coopère également avec des émetteurs en dehors du Groupe Société Générale. Ces produits structurés reposent sur différents sous- jacents et peuvent être conçus sur mesure à la demande spécifique d'un client ou pour une catégorie de clients.

En ce qui concerne la négociation des produits structurés pour ses clients, dans le but de garantir un niveau de service compatible avec les contraintes, pratiques de marché et les coûts associés qui sont répercutés sur les produits, la Banque a fixé pour l'accès au marché primaire un seuil en nominal équivalent à 500 K€.

Dans le cas d'une distribution de produits structurés de taux, la Banque ne présentera que des produits fabriqués par sa maison mère et émis par une entité du groupe Société Générale. Elle met en œuvre les mesures nécessaires pour s'assurer que les caractéristiques et le prix du produit présenté au client satisfont aux conditions du marché.

10. TRAITEMENT DES RÉCLAMATIONS ET MÉDIATION

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

Dans le cadre des réclamations formulées par écrit, les clients sont priés de préciser la raison de la réclamation ainsi que leurs coordonnées et leur numéro de compte.

La Banque fera de son mieux pour traiter les retours et répondre aux réclamations le plus vite possible. Si le client estime que la réponse qui lui a été fournie est inadéquate, la Banque apprécierait d'être informée pour pouvoir reconsidérer sa position. Si un client n'est pas satisfait par la manière dont sa demande a été traitée par la Banque, il a la possibilité de s'adresser à l'Ombudsman des banques suisses.

Les litiges entre la Banque et ses clients doivent si possible être réglés par un organe de médiation, dans le cadre d'une procédure de médiation.

A cet égard, la Banque est affiliée auprès de l'Ombudsman des banques suisses (voir coordonnées ci-dessous). Les clients peuvent en tout temps adresser leurs demandes auprès de cet organisme de médiation.

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

11. CLIENTS AYANT LEURS ACTIFS GÉRÉS PAR DE SGÉRANTS DE FORTUNE INDÉPENDANT (GFI) OU CONSEILLÉS PAR DES CONSEILLERS EN PLACEMENTS (CONSEILLERS) EXTERNES À LA BANQUE

Du point de vue du droit de la surveillance, les GFI agissant depuis la Suisse n'étaient soumis jusqu'ici qu'à la Loi sur le blanchiment d'argent. Avec l'implémentation de la LSFIN, ils sont désormais sujets à surveillance prudentielle et tenus d'obtenir une autorisation de la FINMA. Ils sont donc assujettis à la surveillance de cette dernière et sont réputés être, tout comme les banques, des prestataires de services financiers au sens de la LSFin.

Les GFI domiciliés à l'étranger ne sont pas tenus d'obtenir une autorisation de la FINMA mais, dès lors qu'ils fournissent activement des prestations de gestion de fortune ou de conseil en placement à des clients résidant en Suisse, ils doivent inscrire leurs conseillers à la clientèle dans un registre des conseillers créé à cet effet et respecter les règles de conduite contenues dans la LSFin. Cette obligation d'inscription dans un registre des conseillers est également applicable pour les Conseillers externes (qui ne font pas de gestion de fortune) agissant depuis la Suisse ou conseillant (depuis l'étranger) des clients domiciliés en Suisse.

Les GFI ayant leur siège à l'étranger qui ont une succursale ou une représentation en Suisse sont tenus quant à eux d'obtenir une autorisation de la FINMA, comme les GFI suisses.

Les avoirs déposés sur le compte des clients sont gérés par un GFI en vertu d'un mandat que les clients leur ont conférés. Dans ce contexte, nous soulignons le fait que le nouveau dispositif réglementaire suisse institue des obligations et des tâches différenciées dans le cadre de la relation client – GFI/Conseiller externe – banque.

Selon le contrat qui lie les clients à leur représentant (GFI ou Conseiller externe), le conseil en placement et/ou la gestion de fortune incombent au GFI/Conseiller externe et non à la Banque qui agit comme dépositaire. En plus de la détention des actifs, le rôle de la Banque se limite donc uniquement à exécuter les instructions transmises par le client ou son représentant (GFI ou Conseiller externe) (*execution only*).

Tout comme la Banque, en vertu de la LSFin, le représentant (GFI ou Conseiller externe) a le devoir de classifier sa clientèle selon les trois catégories susmentionnées (clients privés, professionnels et institutionnels).

Dans le cadre de ses activités de gestion de fortune et/ou de conseil et de placement, il appartient désormais au représentant des clients (GFI ou Conseiller externe) de prendre en compte le profil d'investisseur et de risque qui correspond à ses clients d'après notamment la classification des clients applicable.

En outre, en vertu de la LSFin, le GFI/Conseiller externe est responsable de la vérification du caractère approprié et de l'adéquation des services de conseil en placement ou de gestion de fortune qu'il fournit à ses clients.

Par ailleurs, en vertu des dispositions de la LSFin visant à prévenir les conflits d'intérêts, tant le représentant du client (GFI ou Conseiller externe) que la Banque (en tant que prestataires de services financiers) ne peuvent accepter de la part de tiers des rémunérations liées à la fourniture de services financiers (ex. gestion de fortune ou conseil en placement) que s'ils ont informé expressément au préalable les clients de cette rémunération et si ceux-ci y ont renoncé, ou si la rémunération est entièrement transférée aux clients.

Il incombe par conséquent au GFI/Conseiller externe d'informer les clients de toutes rémunérations qu'il pourrait recevoir de tiers (y compris de la Banque) et d'obtenir l'accord des clients afin de pouvoir les conserver.

Une autre nouveauté découlant de la LSFin est que tous les prestataires de services financiers sont tenus d'assurer une exécution optimale des ordres des clients en termes de coûts, de rapidité et de qualité. Afin d'identifier la meilleure place de négoce pour les clients, ils fixent des critères de choix, notamment le cours, les coûts ainsi que la rapidité et la probabilité d'exécution et de règlement (voir section 5 ci-dessus).

Dans le cadre de leurs services, les GFI/Conseillers externes se réfèrent en général aux règles d'exécution optimale de la banque dépositaire. Si un GFI prend des dispositions propres en matière d'exécution, ses propres règles d'exécution optimale prévalent sur celles de la banque dépositaire. Le GFI doit rendre compte à son client de la mise en œuvre des principes d'exécution optimale. La Banque tient sa politique en matière d'exécution optimale à la disposition des clients sur simple demande et sur son site Internet (voir section 5 ci-dessus).

Enfin, selon la LSFin, tous les prestataires de services financiers sont désormais tenus de s'affilier à un organe de médiation dédié et reconnu. Dès lors, au même titre que les banques, les GFI et les Conseillers externes doivent procéder à cette affiliation et, dans différentes circonstances, informer leurs clients de la possibilité d'une procédure de médiation.

Nous invitons les clients à contacter leur conseiller à la clientèle pour de plus amples informations concernant la LSFin. Ce dernier se tient par ailleurs à disposition pour apporter toutes précisions utiles sur la LSFin ou tout autre sujet en lien avec les services de la Banque.

Société Générale Private Banking (Suisse) SA
Siège
Rue du Rhône 8
Case postale 5022
CH-1211 Genève 11
Tél. +41 (0)22 819 02 02

Zweigniederlassung Zürich
Bahnhofstrasse 62
CH-8001 Zürich

Tél. +41 (0)44 218 56 11

www.privatebanking.societegenerale.ch
www.societegenerale.ch