



# *Loi fédérale sur les services financiers (LSFin)*



*Information à la clientèle  
sur la loi fédérale  
sur les services financiers (LSFin)*



# Sommaire

Page 4 I. En préambule

Page 4 II. Informations générales sur la banque

Page 4 III. Protection de la clientèle selon la LSFIn

Page 4 a. Catégorisation de la clientèle

Page 5 b. Classification spécifique de la clientèle pour certains produits

Page 5 c. Catégorisation en cas de procuration en faveur d'un gérant de fortune indépendant

Page 5 d. Règles de comportement appliquées par la Banque

Page 7 e. Schéma

Page 8 IV. Intégration des préférences ESG

Page 8 V. Risques liés aux instruments financiers

Page 8 VI. Coûts et frais

Page 8 VII. Conflits d'intérêts

Page 9 VIII. Rémunérations reçues de tiers

Page 9 IX. Traitement des réclamations et organe de médiation

## I. En préambule

La présente brochure a pour objectif de fournir les informations essentielles sur la loi fédérale sur les services financiers du 15 juin 2018 (ci-après la « LSFIn ») ainsi que sur les impacts de cette loi sur les services offerts par la Banque Bonhôte & Cie SA (ci-après la « banque »).

La LSFIn et son ordonnance d'exécution du 6 novembre 2019, toutes deux entrées en vigueur le 1er janvier 2020, ont pour but de protéger les clients des prestataires de services financiers ainsi que de fixer des conditions comparables pour la fourniture des services financiers offerts par les différents prestataires, et de contribuer ainsi à renforcer la réputation et la compétitivité de la place financière suisse.

Elles fixent également les exigences régissant la fourniture fidèle, diligente et transparente de services financiers et règlent l'offre d'instruments financiers.

Des exigences et des objectifs de finance durable s'ajoutent désormais également à ce panel de réglementations.

De plus amples informations peuvent être obtenues auprès de votre conseiller qui se fera un plaisir de répondre à vos questions.

Cette brochure est fournie exclusivement à titre d'information et afin de respecter les exigences réglementaires. En aucun cas, il ne s'agit d'une sollicitation ou d'une offre de service financier, ni d'une recommandation d'achat ou de vente d'un instrument financier.

A des fins de clarté, les termes masculins, tel notamment « client », sont utilisés indépendamment du genre.

## II. Informations générales sur la banque

Banque Bonhôte & Cie SA est une société anonyme de droit suisse, autorisée par l'Autorité de surveillance des marchés financiers (ci-après la « FINMA ») en qualité de banque et de maison de titres. Elle est soumise à la surveillance de la FINMA.

La banque, dont le siège principal est à Neuchâtel, dispose de 6 succursales, à Lausanne, à Genève, à Berne, à Bienne, à Soleure et à Zürich. Elle propose des prestations de gestion de fortune, de conseil en placement, des services d'achat, de vente et de dépôt de titres et autres instruments financiers, des services de courtage, des crédits lombards ainsi que des prestations de Family Office.

Veuillez noter que selon la réglementation applicable dans votre pays de résidence, certains services de la banque ou certains produits sont susceptibles de ne pas être accessibles.

Vous trouverez ci-dessous les coordonnées de la Banque Bonhôte & Cie SA et de la FINMA :

### Banque Bonhôte & Cie SA

2, quai Ostervald  
2001 Neuchâtel  
Suisse

T + 41 32 722 10 00  
www.bonhote.ch  
info@bonhote.ch

### Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers FINMA

Laupenstrasse 27  
3003 Berne  
Suisse

T + 41 31 327 91 00  
www.finma.ch  
info@finma.ch

## III. Protection de la clientèle selon la LSFIn

La protection à laquelle vous avez droit selon la LSFIn dépend de votre classification parmi trois catégories de clients et du type de service financier auquel vous avez recours.

### a. Catégorisation de la clientèle

La banque doit procéder à votre classification dans l'une des trois catégories de clients prévues par la LSFIn : client privé, client professionnel et client institutionnel. La catégorie de client privé vous assure le niveau de protection le plus élevé et celle de client institutionnel la protection la moins élevée. Votre classification permet à la banque d'appliquer à vos comptes un niveau de protection adapté (cf. infra, chapitre sur les règles de comportement) et vous donne accès à une gamme d'instruments financiers qui est en adéquation avec votre profil.

Ainsi, si vous êtes un client professionnel ou un client institutionnel, vous pouvez accéder à un univers de placement plus large, incluant des instruments financiers strictement réservés à ces segments de clientèle. Le processus d'investissement est par ailleurs allégé.

Si vous êtes en revanche un client privé, nous vous rendons attentifs au fait que la gamme d'instruments financiers disponibles se trouve réduite. Certains services ou produits sont donc inappropriés à votre catégorie.

La LSFIn prévoit des possibilités de changer de classification, sur demande écrite et sous réserve que les conditions requises soient remplies. Ainsi, si vous êtes un client institutionnel, vous pouvez déclarer à la banque, par écrit et à tout moment, que vous souhaitez être considéré uniquement comme un client professionnel (« opting-in »). De même, si vous n'êtes pas un client institutionnel mais seulement un client professionnel, vous avez également cette possibilité afin d'être considéré comme un client privé (« opting-in »). A l'inverse, il est aussi

possible par écrit et à condition d'en remplir les critères de passer d'une catégorie de client privé à celle de client professionnel ou de client professionnel à client institutionnel (« opting-out »).

Votre classification et les changements de classification se font en principe au moyen du formulaire intitulé « Confirmation de classification selon la LSFIn ».

### *b. Classification spécifique de la clientèle pour certains produits*

Les clients suivants sont considérés comme des investisseurs qualifiés selon la loi fédérale du 23 juin 2006 sur les placements collectifs de capitaux (ci-après la « LPCC ») :

- » Les clients professionnels et les clients institutionnels au sens de la LSFIn ;
- » Les clients privés qui ont signé un mandat de gestion ou un mandat de conseil avec la banque.

Les autres investisseurs sont par défaut des investisseurs non qualifiés.

Les clients investisseurs qualifiés peuvent accéder à une gamme de produits plus vaste, notamment à des placements collectifs de capitaux réservés exclusivement aux investisseurs qualifiés, à des placements collectifs de capitaux dont l'offre en Suisse n'a pas été autorisée par la FINMA et à des produits structurés.

Les clients privés ont la possibilité de renoncer par écrit et en tout temps à leur statut d'investisseurs qualifiés. Ils sont toutefois rendus attentifs au fait que la banque a pour politique de ne pas offrir de services de gestion de fortune ou de conseil en investissement à des investisseurs non qualifiés. La renonciation des clients privés à leur statut d'investisseurs qualifiés vaut par conséquent renonciation à la signature d'un mandat de gestion ou de conseil avec la banque.

Veuillez également noter que la renonciation au statut d'investisseur qualifié entraîne l'aliénation des placements réservés exclusivement aux investisseurs qualifiés.

### *c. Catégorisation en cas de procuration en faveur d'un gérant de fortune indépendant*

Si vous avez signé une procuration en faveur d'un gérant de fortune indépendant, la banque vous classifiera en principe d'office comme un client privé pour le ou les portefeuilles concernés. Une autre catégorisation demeure possible si vous le souhaitez et à condition que vous en réunissiez les critères.

Vous serez également considéré en principe comme un investisseur qualifié au sens de la LPCC pour le ou les portefeuilles concernés et ce tant que la banque n'aura pas été informée du contraire. Une telle qualification permet ainsi à la banque de traiter au mieux les instructions du gérant de fortune indépendant.

### *d. Règles de comportement appliquées par la Banque*

Les règles de comportement sont les règles que la LSFIn imposent aux différents prestataires de services financiers dans le cadre de la fourniture de leurs services et qui garantissent un standard minimum en matière de protection du client. Ces règles ont trait à l'information du client, aux vérifications préalables à réaliser avant la fourniture du service financier, à la documentation et au devoir de rendre compte ainsi qu'à la transparence et à la diligence en matière d'ordres des clients.

En fonction de votre classification et du service financier concerné, les règles de comportement devront être appliquées par la banque dans leur totalité ou seulement partiellement.

Vous trouverez ci-après les éléments essentiels de ces exigences applicables à la relation entre la banque et son client :

#### **1. Obligation générale d'information**

La banque doit vous fournir quelques renseignements sur la banque elle-même et sur ses activités. A cet effet, elle met à votre disposition :

- » la présente brochure d'information à la clientèle au sujet de la LSFIn, également disponible sur le lien [www.bonhote.ch](http://www.bonhote.ch) ;
- » la brochure d'information sur les risques inhérents au commerce d'instruments financiers éditée par l'Association suisse des banquiers (ASB) et disponible sur le lien [www.swissbanking.org](http://www.swissbanking.org) ;
- » la brochure sur la garantie des dépôts qui est également disponible sur le lien [www.esisuisse.ch](http://www.esisuisse.ch).

#### **2. Vérification de l'adéquation en présence d'un mandat de gestion ou de conseil et réinvestissement avec la banque**

Si vous avez signé un mandat de gestion de fortune ou un mandat de conseil et réinvestissement, la banque est tenue en principe de vérifier l'adéquation du service financier qui vous est offert (« vérification de l'adéquation »).

A cet effet, la banque se fonde sur votre profil de risque dans lequel il est tenu compte notamment de votre situation financière, de vos connaissances et de votre expérience, de vos besoins et de vos objectifs de placement. Sur cette base, la banque définit avec vous une stratégie de placement et exécute ensuite son mandat (gestion/conseil) en se conformant à la stratégie adoptée. Cette vérification porte sur l'ensemble du portefeuille concerné par le mandat et nécessite le suivi de ce portefeuille.

Il est donc essentiel pour la banque de disposer des informations suffisantes pour procéder aux contrôles de l'adéquation. A défaut, la banque ne pourra pas procéder aux vérifications nécessaires.

Si vous êtes un client professionnel, la banque peut partir du principe dans ses vérifications que vous disposez des connaissances et de l'expérience requises et que vous avez la capacité d'assumer financièrement les risques liés à l'investissement.

Aucune vérification préalable n'est toutefois réalisée dans les situations suivantes :

- a. Si vous êtes un client institutionnel qui, par définition, a un degré élevé de connaissance et d'expérience ;
- b. Lorsque la banque limite sa prestation à l'exécution de vos instructions (« execution only »), sans qu'elle ait émis de recommandation préalable.

Si l'exécution de la transaction a pour conséquence le non-respect de la stratégie de placement définie dans le mandat de gestion ou de conseil, la banque peut cependant être amenée à déconseiller l'achat ou la vente, à rééquilibrer ou à demander de rééquilibrer le portefeuille concerné, voire même à refuser d'inclure l'instrument financier dans le portefeuille sous mandat.

Ce qui distingue les deux types de mandat (gestion et conseil) n'est finalement pas la vérification faite mais le service lui-même. Dans le mandat de gestion, la Banque gère vos avoirs à sa discrétion dans les limites de la stratégie définie. Dans le mandat de conseil, c'est vous-même qui instruisez la banque sur la base des recommandations qu'elle a émises, spontanément ou à votre demande, dans le respect de la stratégie de placement.

### 3. Vérifications en l'absence d'un mandat de gestion et de conseil et réinvestissement avec la banque

Si vous n'avez pas signé de mandat de gestion de fortune ou de mandat de conseil et réinvestissement, deux situations peuvent se présenter :

#### a. Vous, votre fondé de procuration ou votre gérant de fortune indépendant instruisez la banque sans recommandation préalable de sa part

Dans ce cas, les services de la banque se limitent à l'exécution et à la transmission de vos ordres d'achat ou de vente d'instruments financiers (« execution only »). Le cas échéant, vous êtes informé que la banque ne procède à aucune vérification de l'adéquation ou du caractère approprié de l'opération envisagée. Elle n'évalue donc pas la transaction ou l'instrument financier concerné au regard de votre profil de risque ni si vous êtes en mesure de comprendre la nature de l'instrument financier concerné et les risques qui y sont associés avant de passer l'ordre. Elle ne rappellera pas cette absence de vérification par la suite.

#### b. Bien qu'il n'y ait en principe pas de conseil en placement en l'absence de mandat, il peut arriver exceptionnellement que la banque vous recommande occasionnellement des investissements (« conseil ponctuel ou conseil restreint »).

Lorsque cela se présente, elle doit vérifier le caractère approprié de ces placements au regard de vos connaissances et de votre expérience uniquement (« vérification du caractère approprié »). Contrairement aux mandats de gestion et de conseil et réinvestissement, il n'y a pas de contrôle de l'adéquation par rapport à l'ensemble du portefeuille et à votre situation financière ni de suivi du portefeuille. Il s'agit seulement de vérifier que vous avez les connaissances et l'expérience requises pour la transaction donnée au moment de l'investissement souhaité.

Tout comme dans le cadre du mandat de gestion ou de conseil et réinvestissement :

- » Aucune vérification préalable n'est réalisée si vous êtes un client institutionnel ;
- » La banque peut partir du principe, lorsque vous êtes un client professionnel, que vous disposez des connaissances et de l'expérience requises et que vous avez la capacité d'assumer financièrement les risques liés à l'investissement ;
- » Si la banque vous déconseille une opération avant d'y procéder selon vos instructions, l'opération est alors considérée comme non recommandée par la banque (« execution only ») ;
- » En l'absence d'informations suffisantes sur votre niveau de connaissances et d'expérience, la banque ne pourra pas procéder aux vérifications nécessaires.

### 4. Mise à disposition de la feuille d'information de base

Si vous êtes un client privé et que la banque vous a conseillé un instrument financier (« conseil ») ou si vous demandez l'exécution d'une transaction (« execution only »), la banque est tenue de mettre à votre disposition la feuille d'information de base<sup>1</sup> de l'instrument financier.

Les feuilles d'information de base sont à votre disposition en tout temps sur le lien suivant : [bonhote.ch/feuille-information-base](http://bonhote.ch/feuille-information-base)

### 5. Obligation de documenter et de rendre compte

La banque consigne de manière appropriée les informations recueillies vous concernant, les informations qu'elle vous a données, les services financiers convenus et les résultats de ses vérifications. Par exemple, en cas de conseil en

<sup>1</sup> La feuille d'information de base (« FIB ») est un document dont les informations visent à aider l'investisseur à comprendre le produit (type de produit, risques, coûts, gains et pertes potentiels) et à permettre la comparaison avec d'autres produits. Aucune FIB ne doit être établie notamment pour les valeurs mobilières sous forme d'actions, y compris les valeurs mobilières assimilables à des actions qui confèrent des droits de participation, tels que les bons de participation ou les bons de jouissance de même que les titres de créance n'ayant pas le caractère de dérivés (art. 59 al. 1 LSFIn et 86 OSFin).

placement, la banque est appelée, si votre classification le requiert, à documenter vos besoins et les motifs de chaque recommandation d'acquisition ou d'aliénation d'un instrument financier.

Elle rend compte par ailleurs à une fréquence convenue avec vous des services fournis ainsi que de la composition et de l'évolution du portefeuille.

## 6. Transparence et diligence en matière d'ordres des clients

La banque doit traiter vos ordres selon les principes de la bonne foi et de l'égalité de traitement et assurer le meilleur résultat possible en termes de coûts, de rapidité et de qualité.

Afin d'assurer le meilleur résultat possible, la banque tient compte notamment du prix auquel la transaction est exécutée, des coûts (taxes, impôts, commissions et frais), de la

probabilité d'exécution, de la probabilité de conclusion de la transaction et de la vitesse d'exécution de l'opération, ainsi que du type d'ordre et de la taille de l'ordre.

Pour le surplus, veuillez vous référer à la politique de meilleure exécution qui est publiée sur le site internet de la banque [bonhote.ch/LSFin](http://bonhote.ch/LSFin).

## 7. Allègements

Pour certaines catégories de clients, la LSFIn prévoit des allègements dans l'application des règles de comportement.

Ainsi, ces dernières ne s'appliquent pas aux opérations avec des clients institutionnels et elles ne s'appliquent que partiellement aux clients professionnels qui y renoncent expressément.

### e. Schéma

<i>Catégorie du client selon LSFIn</i>	<i>Classification du client selon LPCC et règles de comportement</i>	<i>Services financiers</i>		
		<i>Mandat de gestion</i>	<i>Mandat de conseil</i>	<i>Execution only</i>
<i>Client privé</i>	Investisseur qualifié ?	X	X	
	Devoir d'information	X <sup>2</sup>	X	X
	Vérification caractère approprié et adéquation	X	X	
	Documentation et reddition de compte	X	X	X
	Transparence et diligence	X	X	X
<i>Client professionnel</i>	Investisseur qualifié ?	X	X	X
	Devoir d'information		* <sup>3</sup>	*
	Vérification caractère approprié et adéquation	X	X	
	Documentation et reddition de compte		*	*
	Transparence et diligence	X	X	X
<i>Client institutionnel</i>	Investisseur qualifié ?	X	X	X
	Devoir d'information			
	Vérification caractère approprié et adéquation			
	Documentation et reddition de compte			
	Transparence et diligence			

\* En qualité de client professionnel, le client a renoncé aux obligations d'informer, de documenter et de reddition de compte de la part de la banque.

<sup>2</sup> Pas de mise à disposition obligatoire de la feuille d'information de base en cas de mandat de gestion.

<sup>3</sup> Pas de mise à disposition obligatoire de la feuille d'information de base en cas de mandat de gestion.

## IV. Intégration des préférences ESG<sup>4</sup>

A côté des exigences prévues dans la LSFIn, d'autres réglementations ont pour objectif de permettre aux clients d'appréhender leurs investissements dans une perspective ESG.

Ainsi, dès 2024, la Banque doit se renseigner sur vos préférences ESG<sup>5</sup> si vous êtes un client privé ou un client professionnel aux termes de la LSFIn et que vous avez signé un mandat de gestion de fortune ou un mandat de conseil. Sur cette base, vous serez alors classé dans l'une des 3 catégories suivantes :

- » Neutre
- » Intéressé
- » Engagé

Si vous n'exprimez aucune préférence ESG ou que vous ne renseignez pas la banque à ce sujet-là, celle-ci vous classera dans la catégorie « Neutre » et n'aura pas l'obligation de tenir compte de critères ESG, à moins qu'elle le juge opportun dans le cadre de l'exécution de son mandat. Si vous entrez dans les catégories « Intéressé » ou « Engagé », elle vous proposera un mandat adapté à vos préférences ESG. Sachez toutefois que ces dernières ne prévalent pas sur vos objectifs de placement.

Cette réglementation venant compléter la LSFIn, les exigences prévues dans cette loi quant à l'information, l'adéquation, la documentation et la reddition de compte valent en principe également dans le cadre des aspects ESG.

Votre conseiller se tient à votre disposition pour tout renseignement à ce sujet et sur notre offre en la matière.

## V. Risques liés aux instruments financiers

Le négoce d'instruments financiers (p. ex. actions, obligations, fonds de placement, produits structurés) comporte des risques qui peuvent varier en fonction de l'instrument.

Les différents types d'instruments ainsi que les risques qui y sont associés sont décrits dans la brochure « Risques inhérents au commerce d'instruments financiers » publiée par l'Association suisse des banquiers (ASB).

Cette brochure vous est remise à l'ouverture d'une relation et est en tout temps disponible sur le lien [www.swissbanking.org](http://www.swissbanking.org).

## VI. Coûts et frais

Les coûts et frais liés aux services financiers de la Banque se trouvent dans la brochure « Tarification clientèle privée ». Ce document est disponible auprès de votre conseiller.

## VII. Conflits d'intérêts

Dans le cadre de la fourniture de services financiers, des conflits d'intérêts peuvent survenir lorsque vos intérêts et ceux de la banque, de ses collaborateurs, d'autres clients et/ou de partenaires sont en contradiction. Autrement dit, il peut arriver que vos intérêts entrent en conflit avec ceux de la banque ou ceux de tiers. S'ils ne sont pas atténués, il peut en résulter des désavantages financiers pour vous.

Des conflits d'intérêts peuvent résulter des situations suivantes (liste non exhaustive) :

- » Dans le cadre de la vente et du négoce d'instruments financiers, y compris les instruments émis par la banque. Par exemple, c'est le cas lorsque des collaborateurs du prestataire de services financiers utilisent de manière abusive des informations qui ne sont pas publiquement connues ;
- » Dans le cadre de l'offre d'instruments financiers ou de la gestion de fonds de placement. C'est le cas par exemple lorsque la banque perçoit des rémunérations de tiers dépendant du volume investi dans l'instrument financier à considérer (pour de plus amples informations à ce sujet, voir le chapitre suivant) ;
- » Dans le cadre de recommandations ou d'analyses financières. Le fait de privilégier ses propres instruments financiers et ceux de partenaires par rapport à ceux de tiers en est un exemple lorsque cela se fait au détriment des intérêts du client (p. ex. produits de tiers plus avantageux et plus performants que les produits de la banque) ;
- » Dans le cadre de la politique salariale du prestataire de services financiers. Cela peut être le cas notamment lorsque la rémunération des collaborateurs est basée sur la performance.

La banque a toujours souhaité concilier au mieux les intérêts de ses clients et ceux de la banque et de ses collaborateurs. C'est d'ailleurs dans ce souci qu'elle a adopté une politique salariale non fondée sur la performance de ses collaborateurs. Elle s'est par ailleurs organisée de manière à préserver les intérêts des clients, notamment en séparant clairement les rôles et responsabilités qui pourraient entrer en conflit et par des barrières d'informations. La banque

<sup>4</sup> ESG : les aspects environnementaux (p. ex. consommation énergétique, consommation d'eau), sociaux (p. ex. attrait de l'employeur, gestion des chaînes d'approvisionnement) et de gouvernance (p. ex. politique de rémunération, gestion d'entreprise).

<sup>5</sup> Par préférence ESG, on entend les préférences des clientes et des clients quant à l'intégration – ou non – de caractéristiques ESG dans les mandats de gestion de fortune et/ou de conseil et quant aux caractéristiques ESG à intégrer le cas échéant.



dispose également de règlements sur la surveillance des transactions pour compte propre des collaborateurs et sur l'acceptation et la revue de mandats extra-professionnels, de mandats officiels ou d'emplois secondaires. Par une « restricted list » et une « watch list », la banque surveille les flux d'informations sensibles pour prévenir les abus liés à des informations d'initiés par les collaborateurs. Et enfin, dans le cadre de la sélection des instruments financiers, la banque fait cette sélection dans l'intérêt de ses clients en prenant en considération tant les produits qu'elle gère que ceux d'autres prestataires de services financiers.

Par ailleurs, la banque a également réglé l'acceptation de rémunérations de tiers (y compris cadeaux et autres avantages) et l'octroi de rémunérations à des tiers afin d'identifier les potentiels conflits d'intérêts, de les communiquer aux services compétents et de les éviter ou tout du moins de les atténuer dans l'intérêt des clients.

La banque fait donc de son mieux pour identifier, éviter ou limiter les conflits d'intérêts qui pourraient survenir dans le cadre des services qu'elle vous propose. Si les mesures mises en place ne permettent pas d'éviter un désavantage pour vous ou si ce dernier ne peut être évité qu'au prix d'efforts disproportionnés, la banque vous en informera de manière appropriée.

### *VIII. Rémunérations reçues de tiers*

Les rémunérations reçues de tiers sont des avantages financiers, monétaires ou non monétaires, que la banque peut recevoir d'autres prestataires de produits à titre de rétribution pour des prestations réalisées par la banque principalement en lien avec la gestion et la commercialisation d'un instrument financier. Il arrive donc que la banque soit rémunérée par un tiers pour un investissement réalisé pour votre compte parce qu'elle déploie une activité liée au produit financier concerné, à savoir qu'elle gère le produit, qu'elle conseille le gérant de ce produit ou qu'elle le distribue ou le négocie. Ces rémunérations doivent être distinguées des frais payés directement par le client à la banque (notamment honoraires de gestion ou de conseil, frais de garde, frais d'opération et frais d'émission).

La perception de ce type de rémunérations pouvant conduire à des conflits d'intérêts, la réglementation les a strictement encadrées. La banque peut les conserver à condition que le client ait été expressément informé de l'existence de ces rémunérations et d'y avoir renoncé. A défaut, les indemnités reçues doivent être rétrocédées au client.

Veillez noter que les contrats de service et les conditions générales de la banque vous informent expressément de la probabilité que la banque perçoive dans certaines situations des indemnités de tiers, de leur proportion par rapport aux montants investis dans les instruments financiers concernés et/ou par rapport aux avoirs sous gestion ainsi que formalisent votre renonciation à ces rémunérations dans le respect de la réglementation sur les rémunérations reçues de tiers.

### *IX. Traitement des réclamations et organe de médiation*

Vos éventuelles réclamations doivent être adressées par écrit directement à votre conseiller. Elles seront traitées dans les meilleurs délais.

Si vous estimez que la réponse fournie n'est pas satisfaisante, vous avez la possibilité de vous adresser à l'Ombudsman des banques suisses qui essaiera de régler la situation à l'amiable. La procédure est confidentielle et gratuite.

Vous trouvez ci-après les coordonnées de l'Ombudsman des banques suisses :

#### **Ombudsman des banques suisses**

Bahnhofplatz 9  
Case postale  
8021 Zurich  
Suisse

T +41 43 266 14 14 (allemand/anglais)  
T +41 21 311 29 83 (français/italien)  
[www.bankingombudsman.ch](http://www.bankingombudsman.ch)

# Banque Bonhôte & Cie SA



*contact@bonhote.ch*  
*bonhote.ch*



#### Entreprise



Cette entreprise respecte  
des normes sociales et  
environnementales  
élevées et s'inscrit dans  
une démarche de progrès.

#### Certifiée

#### Neuchâtel

2, quai Ostervald  
2001 Neuchâtel  
T. +41 32 722 10 00

#### Berne

Kramgasse 57  
3000 Berne  
T. +41 31 320 24 00

#### Bienne

3, Pont-du-Moulin  
Case postale  
2501 Bienne  
T. +41 32 329 80 00

#### Genève

12, boulevard du Théâtre  
1204 Genève  
T. +41 22 818 65 00

#### Lausanne

5, rue du Grand-Chêne  
Case postale  
1002 Lausanne  
T. +41 21 552 31 50

#### Soleure

Gurzelgasse 22  
4500 Soleure  
T. +41 32 722 13 10

#### Private Client Partners

Limmatquai 26  
Case postale  
8024 Zurich  
T. +41 43 244 76 00  
privateclientpartners.ch



Janvier 2024

