

Comment appliquer la LSFIn aux différentes étapes du processus d'investissement

Première partie (matin) : de l'univers de placement au questionnaire profil client

Cecilia Peregrina,
Senior Manager,
PWC Legal, Genève

Maxime Lagane,
Fondateur et Directeur de
www.123nextgeneration.com

9.00 UNIVERS DE PLACEMENT ET ANALYSE DU MARCHÉ

L'encadrement des décisions du Comité d'investissement / Département en charge de la gestion

- Choix de l'univers de placement
- La due diligence sur la sélection de titres : méthodes, documentation
- La génération d' « idées d'investissement »
- L'analyse des conditions de marché et l'anticipation des crises : quelles obligations de suivi ; de test d'impact de scénarios sur l'univers de placement et sur les portefeuilles
- Responsabilité du Comité d'Investissement/ Département en charge de la gestion

Cecilia Peregrina

10.00 SUITABILITY ET APPROPRIATENESS

Les différentes étapes du processus de contrôle de la suitability et appropriateness

- Collecte des informations clients à travers le questionnaire profil client
- Evaluation des informations produites et établissement d'un profil risque client et de la classification client
- Propositions « suitable » du service financier, d'allocation et d'instruments financiers, devoir d'information et avertissement sur les risques notamment
- Exécution du service financier, allocation et instruments financiers utilisés et application de la suitability et appropriateness, du devoir d'information et de documentation notamment
- Suivi/ mise à jour et comptes rendus

Maxime Lagane

10.40 Pause-café

11.00 LE QUESTIONNAIRE PROFIL CLIENT

Le contenu questionnaire profil client / «onboarding / investment questionnaire»

- Objectifs du questionnaire
- Les informations utiles pour assurer la suitability et l'appropriateness
- La situation familiale, professionnelle et la situation financière (revenus, fortune, engagements présents et futurs) et les objectifs du client : le problème des dettes des clients ; le client qui ne dévoile pas la totalité de son patrimoine
- Mesurer la sensibilité du client au risque :

quelles questions utiles à poser ? Comment mettre le client en situation réelle plutôt que de poser des questions théoriques ? Comment les tests de l'économie comportementale permettent de révéler certaine sensibilité au risque et des biais ?

- La connaissance du client et l'expérience du client : un sujet parfois délicat, attention aux biais
- Les prescriptions/critiques de la FINMA : questionnaires incomplets, questions orientées qui génèrent beaucoup de profils de risque agressifs ; l'approche tick the box
- Attention aussi à la cohérence globale du questionnaire et lien avec la classification client et le KYC
- Questions ouvertes vs questions fermées, stratégies et opportunités pour mieux connaître son client
- Situation des couples et les fameux comptes joints
- Le questionnaire doit-il viser à repérer les incohérences des réponses ?

Cecilia Peregrina et Maxime Lagane

Les autres sources d'information sur la situation financière du client, ses besoins en termes de gestion et son attitude face au risque

- Combiner informations KYC et informations du questionnaire client : les écarts/incohérences entre KYC et questionnaire client
- Ce qu'on peut apprendre du comportement du client au cours de la vie de la relation : investissements réalisés ou refusés, décisions de vente dans des périodes de baisses des marchés

Maxime Lagane

L'assessment du questionnaire client

- Evaluation des réponses du client en matière de profil de risque : surestimations du client, contradictions et incohérences
- Evaluation de l'appropriateness : connaissance du client et expérience du client, qu'est-ce qui prévaut (ex : connaissance faible mais expérience forte ; ou connaissance forte mais expérience faible) ?
- Comment ce questionnaire peut être une opportunité de mieux connaître son client, y compris d'un point de vue émotionnel

Cecilia Peregrina

Remédier à la déficience de l'appropriateness par le moyen de l'éducation du client

- Eduquer le client : comment ?
- Documenter l'éducation du client

Cecilia Peregrina

Formation accréditée par



Comment appliquer la LSFIn aux différentes étapes du processus d'investissement

Première partie

Informations pratiques

Renseignements et inscriptions

par tél: +41 (0)22 849 01 11
 par fax: +41 (0)22 849 01 10
 par e-mail: info@academyfinance.ch
 par courrier: Academy & Finance SA,
 16, rue Maunoir CP 6069, CH-1211 Genève 6
 www.academyfinance.ch

Lieu de la conférence

Hôtel Président Wilson
 47 quai Wilson, Genève

Prix

620 CHF (+TVA 7.7%)

Gérants membres de l'ASG: 460 CHF.

Autres gestionnaires de fortune: 490 CHF
 Inscriptions supplémentaires de la même
 société: -50%

Formation accréditée par



Pour cette formation accréditée par l'ASG, les participants inscrits au programme de formation ASG reçoivent 3 crédits.

Inscription et paiement

Règlement par virement bancaire ou par carte de crédit. Le montant facturé sera débité dès réception des informations relatives à la carte. Dans tous les cas, une facture vous sera transmise par email.

Annulation

Les annulations reçues avant le 27 avril 2022 seront remboursées à hauteur de 80%. Les annulations reçues après le 27 avril ne seront pas remboursées. Pour être prise en compte, toute annulation doit être formulée par écrit (courrier ou télécopie) avant la conférence. Si l'annulation n'est pas reçue par courrier ou par fax avant la conférence, le montant total de l'inscription sera dû. Un remplacement est admis à tout moment. Il doit être communiqué par écrit avant la conférence.

Bulletin d'inscription

Je m'inscris à la conférence "Comment appliquer la LSFIn aux différentes étapes du processus d'investissement - PREMIERE PARTIE " à Genève le mercredi 11 mai 2022.

Je participerai dans la salle Je participerai online sur Zoom
 Ma société est gestionnaire de fortune Ma société est membre de l'ASG

Pour plus de confort, inscrivez-vous par téléphone au +41 (0)22 849 01 11.

1^{ER} INSCRIT

Prénom et nom.....

Fonction.....

E-mail.....

2^{ÈME} INSCRIT (-50%)

Prénom et nom.....

Fonction.....

E-mail.....

Société.....

Adresse.....

Code postal.....Ville.....

Tél.....Fax.....

Nom et adresse email de la personne responsable du paiement de la facture

.....

Virement bancaire Mastercard VISA AMEX

N° de carte: ____/____/____/____ Date d'expiration: ____/____

Nom du détenteur de la carte

Date

Signature.....

Les organisateurs se réservent le droit de modifier le programme si, malgré tous leurs efforts, les circonstances les y obligent.