

Surveiller la relation d'affaires : objectifs et pratiques

- Quelle différence entre surveillance de la relation d'affaires et surveillance des transactions ?
- Identification, remontée et prise en compte des changements de circonstances pertinents
- Comment caractériser un comportement transactionnel à partir de multiples transactions ?
- Quelle répartition des rôles entre les lignes de défense ?



Olivier Maes,

Executive Director, GRC,
Head Regulatory Compliance and
Financial Crime,
Forvis Mazars, Switzerland and
Liechtenstein

Surveiller les relations d'affaires, c'est comme avoir un radar permanent — il ne s'agit pas de soupçonner tout le monde, mais de détecter à temps les signaux faibles qui pourraient cacher un risque majeur. Établir une gestion du cycle de vie du client (CLM) est une pierre angulaire du secteur bancaire, qui englobe l'ensemble du parcours du client, de l'accueil initial à l'abandon final. Une CLM efficace est indispensable pour les institutions financières visant à réduire les risques liés aux clients tout en fournissant des services personnalisés et la satisfaction de ceux-ci et à favoriser leur fidélité à long terme. Ce séminaire porte essentiellement sur les aspects KYC et AML inhérents aux clients.

SURVEILLER LA RELATION D'AFFAIRES : EXIGENCES, TÂCHES ET ORGANISATION

Surveiller la relation d'affaires : cela veut dire quoi en pratique ?

- Bases légales et attentes de la FINMA
- Quels sont les objectifs de la surveillance de la relation d'affaires après l'onboarding : identifier un changement de comportement transactionnel par rapport au comportement attendu au moment de l'onboarding, +identifier un changement du niveau de risque du client...
- Différence entre surveillance de la relation d'affaires et la surveillance des transactions
- Revue périodique des comptes et surveillance de la relation d'affaires

Surveillance de la relation d'affaires : rapport au temps et aux événements ; surveillance réactive ou proactive

- Surveiller, est-ce réagir à chaque événement (alerte transactionnelle, negative news, changement dans le KYC ...) ou est-ce faire le point pour avoir une vue d'ensemble d'un certain nombre d'événements et une compréhension des nouvelles tendances et des nouveaux comportements du client ?
- La vue d'ensemble / compréhension de la relation d'affaires doit-elle être ajustée / remise en cause en continu au fur et à mesure des événements / news, ce qui est un travail lourd et peut-être inefficace ? Ou faut-il attendre la revue périodique pour faire ce travail de synthèse ? Ou bien déterminer des moments intermédiaires réguliers et plus fréquents que les revues périodiques ?
- Quelle est la pratique des établissements aujourd'hui ?

L'identification, la remontée et la prise en compte des changements de circonstances pertinents

- Quels sont les changements de circonstances pertinents ?
- Faut-il considérer uniquement les changements d'un point de vue KYC ? Ou faut-il élargir la chose à d'autres éléments qui ont un impact sur l'évaluation du risque inhérent au client : sanctions, conformité fiscale, etc.

Qui fait quoi dans la surveillance de la relation d'affaires ? Quelle est la répartition des rôles entre les lignes de défense ? Quel est le processus d'escalade ?

- Modèle des trois lignes de défense, y inclus une fonction de risque management liée au front
- L'importance d'une appétence aux risques décidée en amont par les lignes de défense pour éviter des décisions où la fonction Compliance serait "over-ruled".

COMPRENDRE LE COMPORTEMENT TRANSACTIONNEL ET AJUSTER LE RISK SCORING DU CLIENT EN CONTINU

Quelles sont les tâches à accomplir au moment de la revue périodique des transactions ?

Comment passer de multiples transactions réelles à la caractérisation d'un «comportement» transactionnel ?

- Pour détecter une transaction comme inhabituelle, il faut la comparer avec un comportement attendu ; d'où la nécessité de caractériser ce comportement
- Comment traduire le comportement transactionnel en données structurées

Le comportement transactionnel fait-il sens compte tenu de la situation patrimoniale, de la situation personnelle et de la structure du client ?

- Quel est le comportement transactionnel habituel de différents profils de client : PEP, société opérationnelle, trust, ...
- Quel est la relation entre la situation patrimoniale, la situation personnelle et la structure du client et le comportement transactionnel attendu ?

Comment ajuster le risk scoring du client en fonction de son comportement transactionnel ?

Un objectif un peu mystérieux de la surveillance: le « Holistic risk assessment » : qu'est-ce ? quelle utilité ? quelles sont les conditions pour le produire ?

Surveiller la relation d'affaires : objectifs et pratiques

Informations pratiques

Renseignements et inscriptions

par tél: +41 (0)22 849 01 11
 par e-mail: info@academyfinance.ch
 par courrier: Academy & Finance SA,
 Rue Neuve-du-Molard 3, CP 3039
 CH-1211 Genève 3
 www.academyfinance.ch

Lieu de la conférence

Hôtel Président
 47 quai Wilson, Genève

Visio conférence

Le lien Zoom sera envoyé le 24 novembre
 après-midi.

Prix

620 CHF (+ TVA 8.1%)
 Inscriptions supplémentaires de la même
 société : -50%

Inscription et paiement

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

Annulation

Les annulations reçues avant le 18 novembre
 2025 seront remboursées à hauteur de 100%.
 Les annulations reçues après le 18 novembre
 ne seront pas remboursées. Pour être prise en
 compte, toute annulation doit être formulée par
 écrit (email, courrier ou télécopie) avant la con-
 férence. 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 "Surveiller la relation d'affaires : objectifs et pratiques"
 à Genève le 25 novembre 2025.

Je participerai : en présentiel online (Zoom)

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

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

.....

Virement bancaire Mastercard VISA

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.