

LSFin et appropriateness : comment se conformer aux changements issus de la circulaire FINMA 2025/2

- > Connaissances du client : quelles exigences pratiques en gestion de fortune / conseil en placement ?
- > Types d'instruments financiers, risques des instruments... : qu'est-ce que le client doit connaître ?
- > Eduquer le client : concept et régime sous l'angle de la LSFin; comment obtenir des résultats traçables ?

Taulant Avdija,
Associé, Responsable
Regulatory & Compliance
Suisse,
BDO SA, Genève

Alma Veuthey,
Manager, LL.M., Legal,
Regulatory & Compliance -
Financial Services,
Ernst & Young AG

Séverine Richard,
Directrice,
Financial Services,
KPMG

Aurélien Pascal,
Assistant Manager,
Financial Services,
KPMG

Cecilia Peregrina,
Senior Manager,
PWC Legal, Genève

Jérémie Tenot,
Avocat associé,
Bonnard Lawson

Laurent Zuchuat,
Co-founder,
Mase Partners SA

Formation accréditée par



Formation reconnue par



8.40 Suite à la Circulaire 2025/2, sur quoi doivent porter les connaissances et l'expérience du client en gestion de fortune et en conseil tenant compte du portefeuille ?

- Le service financier
- La stratégie de placement
- Les notions de "catégorie de placement" et de "type d'instrument financier" : quelles différences ? Quelle signification ?
- les « types d'instruments financiers » : seulement ceux «qui contribuent de manière significative à la définition de la stratégie de placement concrète » pour permettre au client d'évaluer les risques liés à la stratégie de placement (courrier de la FINMA à l'ABPS) ?
- La connaissance et expérience doit-elle porter :
 - sur les instruments financiers particuliers (et pas seulement sur les catégories ou les types d'instruments financiers) ?
 - seulement sur les risques des types d'instruments financiers ? ou aussi sur leur fonctionnement ? Peut-on comprendre les risques sans comprendre le fonctionnement ?
- La connaissance et expérience sur les transactions isolées en matière de conseil tenant compte du portefeuille : pour certains auteurs, sur la base du Message relatif à la LSFin, il faut que le client comprenne chaque transaction recommandée.

Taulant Avdija

9.40 Suite à la circulaire, quels changements et améliorations sont opportuns au niveau des questionnaires clients (granularité plus forte des instruments financiers,...) ?

- Quelles sont les nouvelles pratiques observées ?
- Quelles sont les obligations de mise à jour du questionnaire client ?
- Absence de mise à jour périodique des questionnaires clients et des profils de risque
- Quels sont les changements de circonstance qui nécessitent un nouveau questionnaire client et un nouveau profil de risque ?

Alma Veuthey

10.20 Pause-café

10.40 Comment mieux gérer les questions de plausibilité

- Plausibilité des connaissances et de l'expérience des clients ? Pas d'obligation de vérifier les dires du client
- Plausibilité des classifications comme client professionnel, notamment dans le cas des clients privés avec plus de deux millions de fortune ; présomption réfragable
- Plausibilité des opting-out et devoir de documenter de manière compréhensible les informations ayant conduit à accepter l'opting out

Séverine Richard et Aurélien Pascal

QUE FAIRE EN L'ABSENCE DE CONNAISSANCE ET D'EXPÉRIENCE ?

11.00 Comment respecter la LSFin lorsqu'un client demande un conseil sur un produit pour lequel il n'a pas les connaissances et l'expérience

- Faut-il refuser la demande du client ?
- Est-il possible d'éduquer le client ? Comment éduquer le client ?
- Le processus est-il le même : en présence d'un client privé ou d'un client professionnel ? En fonction du service financier ?
- Quelles sont les obligations de documentation ?
- Quelle est la responsabilité de l'intermédiaire financier ?

Cecilia Peregrina

11.40 Le conseil entre absents, notion capitale, ne pas en abuser

- Qu'est-ce que le conseil entre absents ?
- Quelles sont les obligations imposées par la LSFin en présence d'un conseil entre absents ?
- Quelles sont les obligations de documentation ?

Cecilia Peregrina

12.00 Déjeuner

ÉDUCER LE CLIENT : SUR QUOI ? QUAND ? COMMENT ? AVEC QUELS SUPPORTS ?

13.30 Eduquer le client, concept et régime sous l'angle de la LSFin

- De quoi parle-t-on ? Eduquer pour compenser un manque de connaissances et d'expérience
- Quel régime applicable ?
- Caractère facultatif ou obligatoire de l'éducation du client ?
- Services financiers concernés par l'éducation du client
- Clientèle concernée
- Education in concreto ou in abstracto ? Peut-on éduquer le client à l'avance en vue de lui proposer proactivement certains placements, ou faut-il s'en tenir à une éducation au coup par coup ?
- Quand fournir l'éducation : au moment de l'accord sur le service financier et la stratégie de placement ; avant chaque recommandation de conseil ?
- Contenu de l'éducation fournie (niveau de granularité et de spécialisation attendu)
- Faut-il s'assurer du niveau d'assimilation du client ?

Jérémie Tenot

14.10 Eduquer le client : comment répondre aux défis pratique et obtenir des résultats traçables

- Les aspects formels / de méthode et organisationnels : structurer l'action d'éducation
- éduquer ce n'est pas vendre : besoin de neutralité de la démarche d'éducation
- comment savoir sur quoi il y a besoin d'éduquer le client
- comment évaluer l'éducation et augmenter le niveau de connaissances de manière traçable ?
- faut-il s'assurer que le client a compris ?
- besoin d'uniformiser les actions d'éducation entre tous les RM : comment former à l'interne, comment transmettre cette connaissance auprès de la clientèle
- Les aspects substantiels : adapter le contenu des outils et des entretiens avec les clients
- La LSFin/ la circulaire 2025/2 précisent et étendent le champ de l'éducation du client
- Le guide Swissbanking sur les risques inhérents est-il pertinent pour l'éducation ?
- Comment s'assurer que des concepts-clés (diversification, allocations tactique et stratégique, rebalancement, etc) sont compris
- Comment s'assurer d'une démarche cohérente entre stratégie de placement et horizon de placement, appétit et capacité au risque, les besoins financiers, la situation financière
- Comment expliquer suffisamment et simplement le produit pour que ses risques en soient compris ?

Laurent Zuchuat

15.50 Fin du séminaire

LSFin et appropriateness : comment se conformer aux changements issus de la circulaire FINMA 2025/2

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 5 novembre après-midi.

Prix

1040 CHF (+ TVA 8.1%)
 Gérants membres de l'ASG : 880 CHF
 Gérants non-membres de l'ASG : 920 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 5 crédits.

Formation reconnue par



Reconnaissance en tant que mesure de recertification SAQ pour la certification "Conseiller à la clientèle Banque".

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 29 octobre 2025 seront remboursées à hauteur de 100%. Les annulations reçues après le 29 octobre ne seront pas remboursées. Pour être prise en compte, toute annulation doit être formulée par écrit (email, 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 "LSFin et appropriateness : comment se conformer aux changements issus de la circulaire FINMA 2025/2" à Genève le 6 novembre.

Je participerai : ☐ en présentiel ☐ online (Zoom)

Ma société est : ☐ gestionnaire de fortune ☐ gestionnaire de fortune et 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

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.