

Circulaire LSFIn 2025/2 : quels changements concrets de processus et d'outils faut-il mettre en oeuvre ?

Modifications du questionnaire client - Plausibilité des opting out - Exigences pour les clients en mandat de gestion - Contenu et traçabilité de l'éducation du client - Produits maison

Séverine Richard,
Directrice, Financial Services,
KPMG

Liburn Mehmetaj,
Avocat, MLaw, LL.M.,
ML, Genève

Claire de Luca,
Assistant Manager, Audit
Regulatory,
KPMG

Cecilia Peregrina,
Senior Manager,
PWC Legal, Genève

Laurent Zuchuat,
Co-founder,
Mase Partners SA

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

Formation accréditée par



AMÉLIORER LA VÉRIFICATION DE L'APPROPRIATENESS

8.40 Suite à la circulaire, quels changements et améliorations des questionnaires clients (granularité plus forte des instruments financiers,...) sont requis ?

- 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 ?

Séverine Richard

9.10 Comment répondre à l'obligation d'appropriate-ness en mandat de gestion de fortune discrétionnaire ? Quelles informations collecter sur la connaissance et l'expérience du client ?

Liburn Mehmetaj

9.40 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

Claire de Luca et Séverine Richard

COMMENT CONSEILLER UN CLIENT QUI N'A PAS LES CONNAISSANCES

10.10 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

10.40 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

11.00 Pause-café

"ÉDUCER" LE CLIENT : QUEL CONTENU ET QUELS SUPPORTS ?

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

- 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 Les concepts-clés sont compris
- Les aspects de méthode et organisationnels : structurer l'action d'éducation
- éduquer ce n'est pas vendre
- 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

Laurent Zuchuat

CONFLITS D'INTÉRÊTS - PRODUITS MAISON

12.10 Comment appliquer la Circulaire 2025/2 en matière d'évitement des conflits d'intérêts et de sélection de produits sans condamner les produits maison ?

- Quelle est la logique de la Circulaire 2025/2 en matière de prévention et de gestion des conflits d'intérêts ?
- Quand peut-on réellement parler d'un conflit d'intérêts ? Sur quels critères se fonder ?
- Les produits maison sont-ils compatibles avec les exigences LSFIn et à quelles conditions ?
- Quelles sont les attentes en matière de documentation contractuelle et d'information valable des clients ?
- Les conflits dits « évitables » doivent-ils et peuvent-ils réellement être évités ?
- Comment justifier l'utilisation de produits maison dans le cadre de la stratégie de placement, notamment par rapport à des produits tiers ?

Taulant Avdija

12.50 Fin du séminaire

Circulaire LSFIn 2025/2 : quels changements concrets de processus et d'outils faut-il mettre en oeuvre ?

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 30 mars après-midi.

Prix

620 CHF (+ TVA 8.1%)
 Gérants membres de l'ASG : 520 CHF
 Gérants non-membres de l'ASG : 550 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 4 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 24 mars 2026 seront remboursées à hauteur de 100%. Les annulations reçues après le 24 mars 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 "Circulaire LSFIn 2025/2 : quels changements concrets de processus et d'outils faut-il mettre en oeuvre ?" à Genève le 31 mars 2026.

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.