Commercialisation de produits financiers (clients existants et prospects) **et obligations LSFin**

Cadre réglementaire - Education du client - Produits structurés dominants

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

Dr. Vaïk Müller,
Attorney at Law, Partner,
CMS von Erlach Partners Ltd,
Genève

Laurent Zuchuat
Co-founder,
Mase Partners SA

Latifa Tabia,
Associée, Alfair Advisory
Fiscalité | Structuration | Conformité,
Luxembourg

CHOISIR LE CADRE RÉGLEMENTAIRE ADAPTÉ : par quel service financier passer (conseil, acquisition et aliénation) ? Ou passer par l'offre et la publicité ?

9.00 **L'acquisition et l'aliénation d'instruments financiers : le service financier « entre deux »**
• Où se situe ce service dans l'architecture de la LSFin
Positionnement entre execution only, conseil en placement et offre
• Quand ce service est-il effectivement fourni en pratique
Situations typiques dans lesquelles un prestataire de services financiers propose l'acquisition d'un instrument financier à un prospect ou à un client au sens de la LSFin.
• Frontières avec les autres services financiers
À partir de quand bascule-t-on vers le conseil en placement ?
• Frontières avec des activités qui ne constituent pas un service financier
Distinction entre acquisition / aliénation, offre d'instruments financiers et publicité.
• Quelles règles de comportement LSFin s'appliquent
• Impact des règles applicables à l'offre d'instruments financiers
Taulant Avdija et Dr. Vaïk Müller

TRAVAILLER SUR L'ÉDUCATION DU CLIENT

10.00 **Eduquer en vue de vendre par la voie du conseil en placement : éducation pro-active ?**
• Peut-on bâtir et exécuter un programme de formation en plusieurs étapes d'un client afin de le doter des connaissances suffisantes pour pouvoir ensuite placer dans son portefeuille (DPM) ou lui conseiller (conseil en placement) des produits qu'initialement il ne connait pas / ne comprend pas ?
• Qu'est-ce qu'éduquer ? Comment éduquer de manière « traçable » et qui évite de futurs problèmes avec le client ?
Laurent Zuchuat

10.40 Pause-café

OFFRIR LES PRODUITS QUI RÉPONDENT AUX BESOINS : quels sont les produits structurés en vogue ?

11.00 **Quels produits structurés les émetteurs mettent-ils en avant en 2026… et pourquoi ce sont toujours les mêmes qui séduisent ?**
• Quels formats de produits structurés dominent le marché aujourd'hui, et quelles promesses implicites font-ils aux investisseurs ?
• Quels besoins profonds des investisseurs ces produits viennent-ils réellement combler ?
• Quelle ingénierie financière se cache derrière ces formats apparemment simples ?
• Quelle est la réalité fiscale de ces produits, au-delà du rendement mis en avant ?
• Quels objectifs stratégiques les émetteurs servent-ils avant tout ?
Latifa Tabia

12.00 Fin du séminaire

Formation accréditée par

VSV ASG

GENÈVE, MARDI 19 MAI 2026, 9.00-12.00, HÔTEL MÉTROPOLE/ ONLINE

GENÈVE, MARDI 19 MAI 2026, 9.00-12.00, HÔTEL MÉTROPOLE / ONLINE

INFORMATION & INSCRIPTION
Tel: +41 22 849 01 11
info@academyfinance.ch
Academy & Finance SA
Rue Neuve-du-Molard 3, CP 3039,
CH-1211 Genève 3
www.academyfinance.ch

Formation accréditée par VSV ASG

Pour cette formation accréditée par l'ASG, les participants inscrits au programme de formation ASG reçoivent 3.5 crédits.

PRIX
580 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%

AF 1490

Je m'inscris au séminaire "Commercialisation de produits financiers et obligations LSFin" le 19 mai 2026.

☐ Je participerai dans la salle ☐ Je participerai online sur Zoom

Ma société est : ☐ gestionnaire de fortune ☐ gestionnaire de fortune et membre de l'ASG

Nom et prénom .....

Fonction .....

Société.....

Adresse .....

Code postal et ville .....

Tel .....Email.....

Date ..... Signature ... .