ACADEMY & FINANCE

Implémenter les nouveaux standards en matière LSFin

Des réponses nettes à des exigences complexes entrainant un travail nouveau

> Questionnaires clients : comment répondre aux attentes renforcées de la circulaire 2025/2 ?
> Obligations de mise à jour du profil de risque : en dépit d'une loi floue, des pistes concrètes
> Conseil en placement : quelles informations doivent être documentées au-delà du profil existant ?
> Produits structurés, dérivés, warrants, stratégies de couverture : angles morts de la LSFin ?

QUESTIONNAIRE CLIENT ET CIRCULAIRE 2025/2

8.40 **Comment le mettre le questionnaire client en conformité avec les nouvelles attentes précisées dans la circulaire 2025/2 ?**

• Questionnaires clients : comment répondre aux attentes renforcées de la Circulaire FINMA 2025/2 : niveau de détail attendu, mesure de la connaissance et de l'expérience, prise en compte de la complexité des produits et services.

• **Évaluation des connaissances et de l'expérience :** au-delà d'une approche "oui/non", comment apprécier concrètement la capacité du client à comprendre les risques et prendre des décisions d'investissement éclairées. Approche LSFin vs Approche Mifid.

• **Revue du profil de risque et classification des clients :** impact des nouvelles attentes sur la classifications des clients, notamment aux niveaux des clients professionnels et la présomption des connaissances.

• **Personnalisation de l'approche client : q**uand les questionnaires standardisés atteignent leurs limites, quelles informations complémentaires recueillir et comment les documenter.

Taulant Avdija, Associé, Regulatory & Compliance | Financial Services, Grant Thornton, Genève

MISE À JOUR DU PROFIL DE RISQUE

9.30 **Comment satisfaire aux obligations de mise à jour du profil de risque ?**

• **Obligation de mettre à jour le questionnaire client :** d'éventuelles prescriptions dans les textes ? Comment procéder ? Quelles sont les pratiques communément observées ?

• **Quels événements peuvent affecter le profil de risque ?** Quels facteurs doivent déclencher une revue du profil de risque : changements dans la situation financière du client, ses objectifs financiers, grosse perte sur le portefeuille, événements macroéconomiques, géopolitiques…

• **Changements dans le dossier KYC** pouvant déclencher une revue du profil de risque

• **Le client évolue :** par exemple, le client acquiert de la connaissance et expérience ; ou le client veut passer à une stratégie plus sophistiquée impliquant des instruments de couverture de risque (hedging), des produits structurés, des produits moins liquides (private equity) : quelles étapes parcourir pour passer à ce stade (éducation, information…) ?

• **La banque / le gestionnaire de fortune évolue :** nouvel univers d'investissements, nouveaux produits (structurés, private equity, crypto…), ce qui incite à éduquer proactivement le client dans ces nouveaux domaines

Laurent Zuchuat, Co-founder, Mase Partners SA

10.20 Pause-café

Formation accréditée par VSV ASG

DOCUMENTATION DES CONSEILS EN PLACEMENT

10.40 **Documentation du conseil en placement : comme remplir son obligation de documentation et démontrer qu'une recommandation est appropriée ?**

• **Identification des besoins du client au moment de la recommandation :** quelles informations doivent être actualisées et documentées au-delà du profil existant (situation financière, besoin de liquidité, tolérance au risque, objectifs d'investissement, horizon de placement) ?

• **Motivation et justification de la recommandation :** comment documenter le raisonnement ayant conduit à recommander un instrument, une transaction ?

• **Niveau de détail attendu dans la documentation :** quels éléments doivent être explicités (produit, montant, timing, risques, objectifs poursuivis, alternatives envisagées, etc.) ?

• Conseil transactionnel vs conseil de portefeuille : quelles différences dans l'analyse, la justification et la traçabilité des recommandations ?

• **Recommandations à l'initiative du conseiller ou du client :** comment documenter le processus de conseil, les besoins exprimés et la pertinence de la recommandation dans chaque situation ?

François Rabel, Senior Manager, Regulatory & Compliance | Financial Services, Grant Thornton, Genève

STRUCTURÉS, DÉRIVÉS, HEDGING / REBALANCING

11.20 **Les produits structurés, les dérivés, les warrants, et les stratégies de couverture : angles morts de la législation LSFin ?**

• **Dérivés, warrants : dans quelle catégorie d'actifs rentrent-ils ?** Bien comprendre les différences de nature entre un actif et un instrument de couverture du risque d'un actif. Comment classer ces produits dans l'allocation d'actif : actions, obligations etc.;

• **Produits structurés :** les classer par rapport au sous-jacent ? les structurés devraient-ils être classés comme actions si c'est leur sous-jacent, ou dans une catégorie à part ?

• **Quelles bonnes questions inclure dans le questionnaire client pour tester la connaissance des produits et stratégies ?**

• Classement des produits en high/ low risk, quid des options, des structurés… qui servent à diminuer le risque

• **Quels peuvent être les facteurs déclencheurs** obligeant/permettant d'utiliser ces instruments de couverture et ces stratégies : la demande du client exprimée en bonne et due forme, suivie d'une vérification de ses connaissances, ou bien une simple prise en compte de l'attitude du client face au risque ?

• **Aligner le portefeuille ou hedger ?** Quel encadrement de cette possibilité, hedger est-ce mettre fin à un breach et donc respecter la LSFin ? Choix entre rebalancing et hedging ; quelles conditions de connaissance et expérience du client pour hedger ?

Laurent Zuchuat

12.00 Fin du séminaire

GENÈVE, MARDI 10 NOVEMBRE 2026, 8.40-12.00, HÔTEL PRÉSIDENT / ONLINE (ZOOM)

GENÈVE, MARDI 10 NOVEMBRE 2026, 8.40-12.00, HÔTEL PRÉSIDENT / 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

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 VSV ASG

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

AF 1520

☐ Je m'inscris au séminaire "Implémenter les nouveaux standards en matière LSFin".

☐ 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 ... .