

Circulaire LSFIn (FINMA 2025/2) : quelles précisions importantes pour appliquer les règles de comportement ?

Délimiter les services financiers • Informer le client sur les risques • Documenter le conseil • Conflits d'intérêts • Connaissance et expérience du client

David Violi,

Tit. brev. Avocat, LLM., Directeur,
Regulatory Financial Services,
Deloitte, Genève

Henri Corboz,

Counsel | Avocat | Responsable
du Département Règlementaire &
Conformité,
PBM Avocats, Genève

Dr. Vaïk Müller,

Avocat, Associé,
Responsable Banque & Finance
CMS von Erlach Partners SA
Genève

Romain Peltier,

Fondateur,
Altrolato Investment Risks, Genève

Taulant Avdija,

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

François Rabel,

Senior Manager, Financial Services
Regulatory & Compliance,
BDO SA, Genève

Laurent Zuchuat,

Co-founder,
Mase Partners SA

BIEN DIFFÉRENCIER LES SERVICES RENDUS :

CONSEIL/ EXECUTION, CONSEIL GLOBAL / CONSEIL SUR TRANSACTION ISOLÉE

8.40 Comment distinguer les différents services afin de pouvoir appliquer le devoir d'information sur la nature du service financier ?

- Différence entre exécution et conseil en placement
- Différence entre conseil en placement pour le portefeuille et conseil en placement sur des transactions isolées - conseil sur portefeuille : le prestataire « tient compte » de l'ensemble du portefeuille et de la stratégie définie : que signifie concrètement « tient compte » ?
- Pourquoi est-il important de bien distinguer les services fournis. Quels sont les risques d'une confusion ?
- > Est-ce un problème réglementaire ou un problème contractuel (ou peut-être les deux) ?
- Comment gérer les clients qui ont des demandes variées et les mélanges de service
- Que faire lorsque des clients initient des transactions de leur propre chef mais requièrent également des conseils en investissement de manière épisodique. Comment gérer les cas où les clients disposent d'un compte en « exécution only » mais également d'un compte avec mandat de conseil.
- Quelles sont les pistes de solution à explorer en matière contractuelle et de processus ?

David Violi

COMMENT INFORMER LES CLIENTS SUR LES RISQUES :

QUE PRESCRIT LA CIRCULAIRE ? QUE FAIRE EN PRATIQUE ?

9.20 Au regard de la Circulaire FINMA, quelles sont les obligations d'informer sur les risques liés aux services financiers ?

- Quels sont les risques liés aux services financiers qui font l'objet de l'obligation d'informer ?
- Quels sont les risques spécifiques du DPM, du conseil transactionnel, du conseil global, de l'exécution only, de la fourniture de crédit lombard... ?

Henri Corboz

9.50 Comment informer sur les risques concernant les produits risqués : les exigences de la circulaire

- Genèse de l'obligation (Droit UE/ESMA): similitudes et différences
- Rappel sur la portée de l'obligation (champ d'application personnel/modalités pratiques d'information)
- Quels sont les produits risqués couverts (CFDs, mais encore) ?
- Contenu/transparence de l'information

Dr. Vaïk Müller

10.20 Pause-café

10.40 Informer sur les risques de concentrations

- Rappel sur le champ d'application personnel, portée de la pratique de la FINMA
- Modalités pratiques d'information
- Notion de "gros risques"
- Portée de l'obligation en fonction de la nature du mandat (gestion/conseil/exécution-only)
- Des seuils "indicatifs" ?
- Propres instruments et conflits d'intérêts
- Portées des exceptions prévues par la circulaire

Dr. Vaïk Müller

11.10 Mesurer et éviter les risques de concentration : la pratique

- Pourquoi la concentration crée-t-elle un risque ?
- Les risques de concentration et la concentration de risques : distinctions et similarités.
- Les risques de concentration mentionnés par la FINMA dans la circulaire : définition, domaines, mesures et seuils à ne pas dépasser dans la pratique
- Concentrations par secteurs, pays, monnaies : où s'arrêter et quels sont les « gros risques » ?

Romain Peltier

Formation accréditée par



CONNAISSANCES ET EXPÉRIENCE DU CLIENT : QUELLES EXIGENCES PRÉCISES ? MANDAT DE GESTION, CONSEIL EN PLACEMENT GLOBAL / SUR TRANSACTION ISOLÉE

11.50 L'appropriateness est requise pour la gestion de fortune et pour le conseil en placement, mais les connaissances et l'expérience des clients (K&E) qui sont requises, varient : selon la circulaire, quelles sont les K&E spécifiques pour la gestion de fortune, le conseil global sur portefeuille, le conseil sur transaction isolée ?

- **Gestion de fortune** : sur quoi porte les connaissances et l'expérience des clients ?
> La compréhension des risques liés aux types d'instruments financiers utilisés
- **Conseil en placement pour le portefeuille** : sur quoi porte les connaissances et l'expérience des clients ?
> Les connaissances sur chaque type d'instrument financier utilisé ;
> Ce conseil étant différent du conseil purement transactionnel, le service fourni ne portant pas seulement sur des titres isolés mais sur une construction d'un portefeuille, faut-il aussi s'assurer de la connaissance/ de la compréhension du client également sur l'allocation stratégique du portefeuille, son degré de diversification, de concentration, de risque... ?
- **Conseil en placement lié à des transactions isolées** : sur quoi porte les connaissances et l'expérience des clients ?
> Les risques liés au conseil, > Les caractéristiques du produit financier conseillé
- Selon le rapport explicatif de la circulaire 2025/2 : « En ce qui concerne la gestion de fortune discrétionnaire (DPM) et le conseil en placement pour un portefeuille, les K&E ne doivent pas être clarifiées pour chaque transaction mais en lien avec le service financier et en tenant compte des caractéristiques de la stratégie de placement ainsi que des types de produits utilisés. Il ne suffit pas de se renseigner de manière générale pour savoir si le client dispose d'une expérience dans le secteur financier ou de connaissances sur les instruments financiers... » que faire clairement en pratique ? Cela signifie-t-il simplement que la clarification de K&E doit être faite une fois pour toutes avant toutes les transactions possibles mais pour tous les instruments susceptibles d'être conseillés ou déconseillés, placés dans le portefeuille dans le cas du DPM ?

Taulant Avdija

12.40 Déjeuner

COMMENT DOCUMENTER CHAQUE CONSEIL EN PLACEMENT : DIFFÉRENCE ENTRE CONSEIL GLOBAL ET CONSEIL SUR TRANSACTION ISOLÉE

14.00 La documentation du conseil global et du conseil sur des transactions isolées à chaque transaction

- Comment documenter les besoins des clients et les motifs sous-jacents de chaque recommandation ?
- Comment différencier la documentation d'un conseil global vs une conseil sur une transaction isolée ?
- Comment justifier le choix de titres quand la recommandation est à l'initiative du client ? Le processus est-il le même lorsque la transaction est à l'initiative du conseiller ?

François Rabel, Senior Manager, Financial Services Regulatory & Compliance, BDO SA, Genève

CONFLITS D'INTÉRÊTS

14.40 Les conflits d'intérêts : quelles mesures raisonnables / praticables sont mises en oeuvre ?

- Politique de rémunération (directe et indirecte)
- Surveillance des opérations des employés
- Autres situations de conflits d'intérêts

Laurent Zuchuat, Co-founder, Mase Partners SA

15.20 Fin de la conférence

GENÈVE, JEUDI 27 MARS 2025, 8.40-15.20, HÔTEL PRÉSIDENT / ONLINE (ZOOM)

INFORMATION & INSCRIPTION

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

PRIX

980 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.

Je m'inscris au séminaire "Circulaire FINMA 2025/2 LSFin" le 27 mars 2025

Je participerai : dans la salle 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

TelEmail.....

Date Signature.....